

لماذا تعثرت صفقة  
البنك الأهلي المتحد؟

# الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 333 / Year 29 / September 2007

أيلول / سبتمبر 2007 / السنة التاسعة والعشرون / العدد 333



إستثمارات خليجية جديدة  
في تونس



الأميرة هيا ترعى  
منتدى المرأة العربية في دبي



مصارف قطر  
تتوسع خارجيا

## سابق من السعودية الى العالمية



ISSN 1991-2404



9 771991 240003

# لاند روفر تهديك المستقبل الآن



## بمناسبة حلول شهر رمضان المبارك تقدم لك شركة السياف للمحركات

- خدمة صيانة مجانية شاملة لمدة ٣ سنوات / ٩٠,٠٠٠ كلم.
- تأمين شامل لمدة ٥ سنوات على السيارة - خاضعة لشروط الشركة.
- التأمين الشامل يسري على عملاء التسجيل فقط.
- HST BODY KIT بالإضافة إلى إطارات مقاس ٢٠ بوصة.

هذا العرض المميز سار فقط خلال شهر رمضان المبارك على رينج روفر، رينج روفر سبورت و LR3 ٢٠٠٨. الكمية والألوان محدودة

رينج روڤر سپورت ٢٠٠٨ اليوم

ب ٤,٩٩٩ ر.س شهرياً



السيف للمحركات

شركة خليفة عبد الحسن السيف وشريكه للمحركات المحدودة  
www.alsail-motors.com

عروض بلا حدود...

الرياض، طريق خريص، مخرج ٣٠ - هاتف: ٢٢٧٠٠٠١ (٠١) شارع التحلية - هاتف: ٢١٧١٢٢٢ (٠١)  
جدة، السليمانية - هاتف: ٦٤٠٢٨٨ (٠٢) طريق المدينة الطالع (١٤) - هاتف: ٢٥٧٠٠٣٣ (٠٢)  
أوتومول - هاتف: ٢١٥٠٠٥٢ (٠٢)  
الدمام، طريق الدمام - الخبر السريع - هاتف: ٨٥٩٢٤٦٨ (٠٣)  
أنها، طريق الملك فهد - هاتف: ٢٢٧٥٦١١ (٠٧)



ضمان  
٥ سنوات



#### أويستر بربيشوال كوزموغراف دايتونا

مع سرعات رهيبية تتجاوز ٢٠٠ ميل في الساعة، لا يسهل سائقي سيارات السباق إلا الاعتماد على ساعة رولكس كوزموغراف دايتونا لحساب التوقيت وعدد الدورات في ميدان السباق حساباً دقيقاً. تأتلك الساعة الفاخرة بمؤشري كرونومتر وكرونوغراف لحساب التوقيت والفواصل الزمنية بدقة متناهية. الساعة مجهزة بعقرب ثواني دوّار، ومؤشر تجميعي للساعات والدقائق وإطار مؤشر الدورات. منذ العام ١٩٦٢ وسائقو سيارات السباق المحترفون يرون أن دايتونا لا تقل أهمية عن مؤشرات السرعة والمحرك في سياراتهم. [ROLEX.COM](http://ROLEX.COM)

  
رولكس

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام  
ابيكو ش.م.ل.

بصدر عنها مجلة

## الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي  
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.  
APPICO S.A.L. Publishes

**Al-Iktissad Wal-Aamal**  
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:  
**RAOUF ABOU ZAKI**

### HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center  
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100  
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200  
Fax: + 961 1 354952 - 780206  
Email: iktissad@iktissad.com

### SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422  
Tel: + 966 1 293 2769  
Fax: + 966 1 293 1837

### U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai  
Tel : + 971 4 2941441  
Fax: + 971 4 2941035  
Email: iktissad@iktissad.com

[www.iktissad.com](http://www.iktissad.com)

### Advertising contact:

E-mail: advert@iktissad.com

Fax: +961 1 863958

Contact person: Fawaz Kaddouh

### سعر العدد

- لبنان 6000 ليل • سورية 150 ل.س • الأردن 4 دينار
- السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
- تونس 7 دينار • المغرب 70 درهم

- FRANCE • GERMANY • GREECE • ITALY
- SPAIN • SWITZERLAND • Euro
- CYPRUS • U.K. • U.S.A. • CANADA • 11
- AUSTRALIA • 10 Aus • U.S.A. • 8

### الاشتراك السنوي:

- الدول العربية \$ 80
- الدول الأوروبية \$ 80 Euro
- الدول الأميركية \$ 100
- الدوائر الحكومية وللؤسسات \$ 150

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والنطوبوعات  
طباعة: شمس للطباعة والنشر ش.م.ل.

بعد انقضاء شهري يوليو وأغسطس تنتهي  
فترة "استراحة المحاربين" لاسيما لرجال الأعمال،  
لنعود الحركة إلى سابق عهدها إيداً بموسم  
جديد للنشاط الاقتصادي في المنطقة العربية  
المستمر على إيقاع ارتفاع أسعار النفط وتزايد  
الفوائض المالية.

غير أنَّ شهر أغسطس 2007 المنصرم لم يكن  
فترة "استراحة" بكلِّ ما في الكلمة من معنى، بل  
سجل حراكاً متنوعاً لاسيما على الصعيدين  
المصري والاستثماري، فخلال الشهر المنصرم  
المذكور كان موضوع البنك الأهلي المتحد - مقره  
البحرين - حديث الوسط المالي والمصري،  
انطلاقاً من محاولتي بيع حصّة مؤثرة منه عادة  
إلى مجموعة آل المرزوق الكويتية. وقد تدرّج تسليط  
الأضواء على هذه العملية تبياناً للعوامل التي أدت  
إلى فشل المحاولة، وإلى الأسباب الكامنة وراء  
عملية البيع.

كذلك شهد الشهر المنصرم حراكاً مصرفياً  
قطرياً لافتاً تمكّن في توسع عدد من المصارف  
القطرية خارج حدودها، الذي يشكّل في حقيقة  
الأمر ظاهرة يتوقّع استمرارها في الفترة المقبلة  
باعتبارها جزءاً من رسم خريطة جديدة  
للاستثمارات القطرية لاسيما الحكومية منها،  
وفي السياق نفسه شهد الشهر الماضي دخول  
بنك الكويت الوطني إلى السوق المصرية من خلال  
صفقة تؤرّخ لمرحلة مصرفية جديدة تقسم بتزايد  
حجم المصارف الأجنبية والعربية.

وكانت تونس على موعد لإطلاق مشروع  
"بوابة المتوسط" الذي يشكّل نقلة نوعية  
لاستثمارات حكومة دبي الخارجية.

إلى ذلك، اشتمل العدد على موضوع تحليلي  
سلّم الأضواء على شركة "سابك" السعودية  
لاسيما لجهة البُعد العالمي لهذه الشركة العملاقة.

★ ★ ★

في أواسط شهر سبتمبر الحالي يحلُّ شهر  
رمضان المبارك آمليْن أن يحمل هذا الشهر الفضيل  
في طياته كلَّ الخير واليُمن للعالم العربي خصوصاً  
وللعالم الإسلامي بشكل عام.



هذا العدد

## افتتاحية

- 6 الملكة العربية السعودية: الصديق الوفي وقت الضيق  
8 الاقتصاد المصري يدخل حقبة التحولات الكبيرة

## اقتصاد وأعمال

- 20 مفاوضات لاندماج "التجاري الدولي" مع "العربي الأفريقي الدولي"  
24 الشطب الاختياري للشركات يهدد البورصة المصرية  
26 دروس صفقة السواب بين "إعمار" و"دبي هولدنج"

- 32 "سابك" من السعودية إلى العالمية  
50 زين العابدين بن علي ومحمد بن راشد يطلقان مشروع "بوابة المتوسط"  
56 لماذا تعثرت صفقة البنك الأهلي المتحد؟

## اقتصاد عربي

- 62 قطاع الخدمات المالية في السعودية: طفرة شركات وندرة كفاءات  
68 "التصنيع الوطنية" نحو العالمية  
70 "المعادن" السعودية: شركة من ذهب  
72 الاستراتيجية الصناعية السعودية: مرحلة الالتزام الحكومي بالقطاع  
74 الاستثمار في سورية يمر بمرحلة انتقالية

## تعاون عربي

- 76 اتحاد الغرف الخليجية: إعادة هيكلة ورؤية طموحة

## عرب وعالم

- 108 أمين عام منتدى "باو" لقارة آسيا: الاقتصاد الآسيوي يوفر فرصاً كبيرة لنمو الدول العربية  
110 وكالة وزارة الخارجية الأميركية: دبلوماسية التواصل وتعزيز التعاون

## اقتصاد دولي

- 112 الدليل الموجز إلى فهم أزمة "الرهن العقاري" ومضاعفاتها

## سياحة

- 120 وزير السياحة اليمني: أنماط سياحية جديدة وتشجيع الاستثمارات  
122 وزير السياحة السوداني: مجالات واسعة للاستثمار في الفنادق والمنتجات

## نامين

- 126 باتريك لينكتي: تشرذم الأسواق العربية يفقدها تنافسيتها

## طاقة

- 130 "أيسكو" للزيت والشحوم: الجودة خيارنا لمحاربة الغش

## اقتصاد جديد

- 134 "إنترنت سريعة" في لبنان بالتعاون مع القطاع الخاص

## نقل

- 144 "رامكس" تطلق خدمة "تسوق واستم"



120



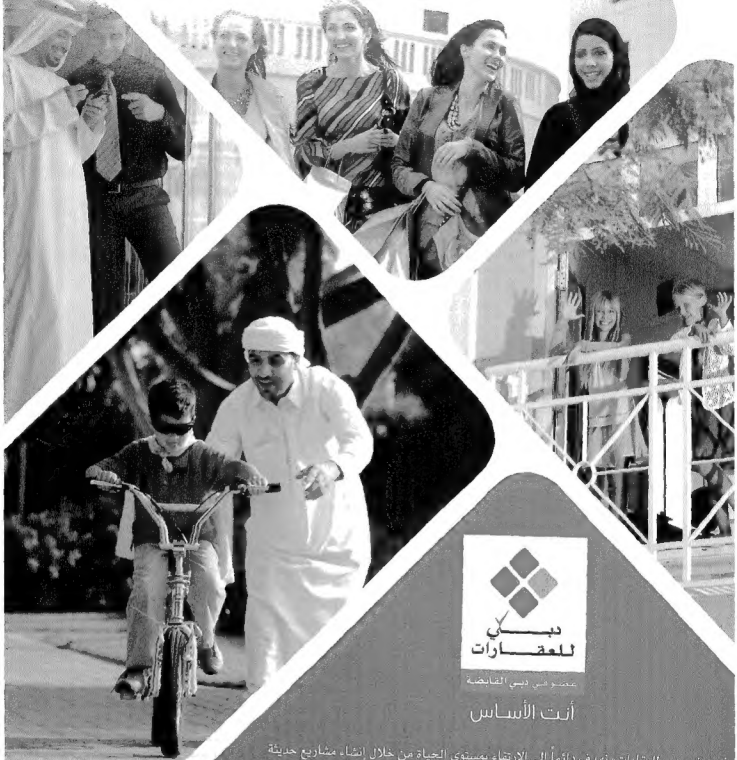
122



26



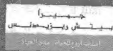
76



عمومي دبي للتأجير

## أنت الأساس

نحن في «دبي للعقارات» نهدف دائماً إلى الارتقاء بمستوى الحياة من خلال إنشاء مشاريع حديثة وعصرية تُشكل الإطار المناسب والمريح لمساكنكم، لعملكم، ولرفاهيتكم، «دبي للعقارات» يستقبل كل مشروع بالنظر إلى أسلوب عيشكم الخاص، مما يساعدنا على توفير الانسجام الأمثل بين السكان والمكان، فتشعرون بأن محيطكم يُعزّز عنكم. ونحن نعتزّ بأن تقدّم لكم عدداً من مشاريعنا الرئيسية التي نعتبركم أساساً لها. ففي النهاية، منكم انطلقت فكرتها ومعكم ستمتدّ بالحياة.



# المملكة العربية السعودية الصديق الوفي وقت الضيق

وفي وقت أخذ الاقتصاد اللبناني يعتمد بشكل متنامٍ على أبنائه العاملين في الخارج وتحولاتهم، التي تقدر بما بين 5-6 مليارات دولار سنوياً، وعلى توسع نشاط الكثير من الشركات اللبنانية خارجياً، فإن المملكة العربية السعودية تحتضن أكبر جالية لبنانية عاملة في الخارج. كما أن نشاط الشركات اللبنانية في المملكة أخذ بالازدهار والتوسع، خصوصاً في ظل الغيرة النفطية الجديدة، والتوسع الاقتصادي الهائل في السنوات الأخيرة. والمملكة، كما دول الخليج الأخرى، يمكنها توفير فرص عمل وأعمال إضافية وفيرة للبنانيين وللمهارات اللبنانية لتنفيذ وتشغيل المشاريع العديدة الضخمة الجارية والمخططة. كما تشكل المملكة سوقاً أساسية للصادرات اللبنانية، إذ راوحت نسبة الصادرات اللبنانية إليها ما بين 6,5 و 9 في المئة من مجموع قيمة الصادرات السنوية الأخيرة، وهي حلت بالتحالي ضمن المراتب الأربعة الأولى من حيث أهميتها كسوق للصادرات اللبنانية.

ودعم المملكة العربية السعودية التاريخي والمميز للبنان، سواء السياسي أم الاقتصادي والاجتماعي، ووقوفها دائماً إلى جانبه في أيام الشدائد، كما في مراحل الإعمار والنمو، ليس بالأمر الذي يمكن الاستهانة به. فالمملكة بدورها السياسي القيادي كانت ولم تزل الدولة الأكثر حرصاً على القضايا العربية والأكثر حيوية في السعي وراء كل ما يجمع شمل العرب، وهذا الموقع السياسي الجامع والمؤثر يدعمه اليوم أكثر من أي وقت مضى قوة المملكة النفطية والصناعية والاقتصادية المتعاظمة التي جعلت منها لاعباً أساسياً في الاقتصاد العالمي.

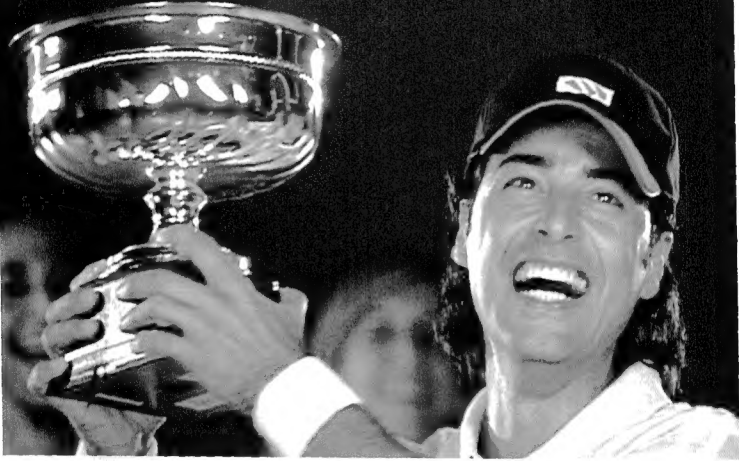
وبعد كل ذلك، فإن السؤال المطروح بقوة اليوم، هو هل للبنان أي مصلحة في الإخلال بالعلاقات السياسية والاقتصادية التاريخية الوديقة مع المملكة العربية السعودية، وفي هذه المرحلة بالذات؟ وهل تدري الأطراف التي تعمل في هذا الاتجاه مدى الضرر الذي يمكن أن يلحقه ذلك بلبنان وأبنائه ومصالحهم الاقتصادية قبل غيرهم؟ تقول ذلك ونحن نعلم أن القيادة السعودية تحظى بمحبة وتقدير معظم اللبنانيين من جميع الفئات، وكل الأصوات النافذة في هذا المجال هي أصوات تشار ولا يمكن أن تدفع بالمملكة لأي رد فعل سلبي تجاه لبنان كبلد متصنف وكشعب تحبه وتقف إلى جانبه في شتى المراحل وأبواب الأزمات. ■

ليس من المبالغة القول أن لبنان يمر الآن، ومنذ أكثر من سنة، بإحدى أصعب مراحل تاريخه الحديث. فبعد الهجوم الإسرائيلي الحاد والدمر في صيف العام 2006 جاءت الخلافات السياسية الداخلية، المستعصية على ما يبدو على جميع المبادرات والحلول، لتثير المخاوف حول مستقبل نظامه السياسي الفريد في العالم العربي، ولتضعه في خضم الصراعات الإقليمية للمنافسة ورياحها العاصفة. أما الوضع الاقتصادي فحدث ولا حرج. لقد خسر لبنان حتى الآن سنة كاملة على الأقل من النمو. ومؤشرات وتوقعات الأداء الاقتصادي لهذه السنة لا تبدو مشجعة في ضوء تراجع حركة التجارة والسياحة والخدمات، والانخفاض الحاد في الاستثمارات الخارجية المباشرة، والتعميل المستمر لجزء مهم من وسط بيروت، والأحداث الأمنية الثقيلة التي بلغت أوجها في معركة نهر البارد.

أما ما هو أسوأ من كل ذلك، فقد كان التباطؤ، بل الشلل في بعض الأحيان، الذي أصاب السياسة والفراوات الاقتصادية نتيجة للوضع المكمومي، والذي أوقف تقريباً تنفيذ مقررات مؤتمر "باريس 3" مع كل ما لهذا الأمر من انعكاسات سلبية متعاظمة على وضع المالية العامة. وفي مواجهة هذه السلسلة المترابطة من المصاعب والمخاطر والتحديات، فإن لبنان هو اليوم في أمس الحاجة إلى الدعم والمساندة والمساعدة من أشقاؤه وأصدقائه، ومن أفضل من أشقاؤه العرب وعلى رأسهم المملكة العربية السعودية التي طالما وقفت بقوة إلى جانبه لعقود طويلة من الزمن، فكانت المسعف والمساعد. والضمائم أيام الشدائد والمحن، والشريك الاقتصادي المثالي أيام النمو والأزدهار. فمن يمكنه أن ينسى ما بذلت المملكة من جهود لإخراج لبنان من حربه الطويلة، وهي جهود تكللت بالنجاح في النهاية في مدينة الطائف، ثم ما قدمته من مساعدات ودعم اقتصادي وتضويحي في مرحلة إعادة الأعمار، وتم مساهماتها ضمن مؤتمرات "باريس 1" و "2" و "3"، التي كانت الأكبر بين جميع الدول المشاركة. وعلى سبيل المثال فقط فقد ساهمت المملكة بنحو 30 في المئة من مجمل الأموال التي تسلمها لبنان ضمن مقررات مؤتمر باريس 2، وكانت بذلك أكبر مساهم على الإطلاق. وتكرر الأمر في باريس 3 الذي كان مجرد انعقاد حدثاً مفصلياً في توجيه الدعم الاقتصادي والمالي للبنان بعد حرب صيف العام 2006. وكانت السعودية مرة أخرى في المقدمة من حيث حجم الدعم المالي الذي وعدت به.



سبع جوائز لأفضل مصرف من أهم المراجع الدولية  
ست جوائز على صعيد لبنان  
و جائزة على صعيد الشرق الأوسط



إن سعينا الدائم لإعطائكم أفضل الخدمات المصرفية هو الذي حقق لنا هذا الانجاز الغير مسبوق، لنضفي به على معاملتكم المصرفية المزيد من راحة البال.

أفضل مصرف في لبنان **The Banker**

أفضل تبادل خارجي **GLOBAL FINANCE**

أفضل تبادل مالي **GLOBAL FINANCE**

أفضل مصرف **GLOBAL FINANCE**

أفضل صفقة للعام **The Banker**



Banker  
MIDDLE EAST

أفضل استخدام للتكنولوجيا على صعيد الشرق الأوسط



أعلى تصنيف للقوة المالية

بنك لبنان  
والهجر  
راحة البال

# بعد سنوات طويلة من المراوحة الاقتصاد المصري يدخل حقبة التحولات الكبيرة

والترسمية.  
ثالثاً: توسيع في قطاع الصناعة التحويلية بلغ 7-6 في المئة خلال النصف الأول من العام 2007.  
رابعاً: التدفق المتزايد وغير المسبوق للاستثمارات الخارجية والمتوقع أن يتجاوز الـ 10 مليارات دولار هذه السنة مقارنة مع 1,3 مليار دولار في 2004-2005.

خامساً: المؤشرات عن تزايد وتيرة خلق فرص العمل الجديدة حيث هناك اليوم كلام عن نقص في عدد من الاختصاصات والمهارات.  
سادساً: النمو السريع في عدد الشركات الجديدة المؤسسة والذي بلغ 1713 شركة في الربع الأول من العام الحالي بلغ مجموع رأس مالها 7091 مليون جنيه (1,24 مليار دولار) مقارنة مع 1000 شركة برأس مال مجموعه 2343 مليون جنيه (411 مليون دولار) في الفترة المماثلة من العام 2006.

سابعاً: النمو المتسارع في القطاع المصرفي، إذ ارتفعت الموجودات المجمعة للمصارف بأكثر من 10 في المئة في النصف الأول من العام 2007 و11 في المئة في النصف الثاني من العام 2006.

ثامناً: ارتفاع احتياطي العملات الأجنبية إلى مستويات قياسية متتالية في موازنة الفوائض المحققة في ميزان المدفوعات لتصل إلى 29,6 مليار دولار نهاية النصف الأول من 2007.

لقد تضاعفت عوامل عدة لتحقيق الانطلاقة القوية التي يشهدها الاقتصاد المصري، سواء الغفوة النفطية في دول الخليج وما يتأتى عنها من فوائض مالية وتدفقات استثمارية، أم تزايد فرص العمل للمصريين في الخارج ونمو تحويلاتهم، أم نمو حركة التجارة الدولية وتأثيرها الإيجابي على قناة السويس، أم أخيراً والأهم من كل ذلك جهود الإصلاح الاقتصادي التي نجحت بتحقيق تغيير جذري في هيكلية الاقتصاد المصري من حيث دفع

في آخر حوار له مع "الاقتصاد والأعمال"، رأى رئيس الوزراء المصري د. أحمد نظيف أن اقتصاد مصر أخذ يستجيب بقوة لعملية الإصلاح الاقتصادي التي بدأت منذ سنوات، وتوقع أنه إذا ما استمر معدل النمو على وتيرته الأخيرة فستحدث تغييرات كبيرة في مستوى المعيشة ومستوى الدخل الفردي ووضعية الاقتصاد المصري ككل. ولعل ما يعنيه ذلك في نهاية المطاف أن مصر تقف اليوم على عتبة تحولات اقتصادية غير مسبوقه تؤشر إلى دخول مرحلة النمو المستدام وبالتالي إلى البقاء بالتغلب على مشاكل الفقر والبطالة المزمنة.

والطريق إلى ذلك لم تزل طويلة من دون شك، إذ لا يمكن تصحيح آثار عقود من السياسات الاقتصادية غير المناسبة والنمو السكاني السريع خلال سنوات قليلة من الإصلاح الاقتصادي الفاعل والناجح (هي ثلاث سنوات بالفعل حتى الآن). لكن الأرقام والمؤشرات الأخيرة مثيرة للإعجاب بل للدهشة في بعض الحالات من حيث ما تعكسه من تطورات جذرية في الاقتصاد المصري.

أما بعض أهم هذه المؤشرات والأرقام فتشمل ما يلي:

أولاً: ارتفاع نسبة النمو واستقرارها على معدل غير مسبوق حيث من المتوقع أن تصل أو تتفوق مستوى 7 في المئة خلال السنة المالية الحالية، بعد أن كانت 6,8 في المئة في السنة السابقة.

ثانياً: تزايد مطرد في حجم التجارة الخارجية بحيث ارتفعت الصادرات إلى مستويات قياسية متتالية وبنسبة 16 في المئة في السنة المالية 2006-2007، لتصل إلى 42 مليار دولار في السنة، فيما ازدادت الواردات غير النفطية بأكثر من 26 في المئة ما بين النصف الأول من السنة المالية 2005-2006 والنصف الأول من 2006-2007 عاكسة ارتفاع معدل دخل الفرد والطلب المتزايد على السلع الوسيطة

القطاع الخاص إلى دور قيادي، وتغليب النظام الاقتصادي الحر والانتفاخ على كل ما عداه، وخصخصة عدد متزايد من مؤسسات القطاع العام بنجاح ملحفت، وخلق بيئة استثمارية مشجعة وملائمة لحركة قوية من الاستثمار الخاص المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر.

وهكذا فإن مصر تمثل اليوم حالة تنموية فريدة في العالم العربي من حيث ما تجمعته من سوق شرائية ضخمة ومتزايدة القوة وموارد طبيعية وبشرية كبيرة وسياسة تنمية وإصلاح اقتصادي وإثقة وثابته في مسارها. ويوفر الاقتصاد المصري بالتالي فرصاً ومجالات واسعة للاستثمار في كافة الأنشطة والقطاعات، وذلك سواء للقطاع الخاص المحلي أم للمستثمر العربي والأجنبي.

لكن كل ذلك لا يعني أن الطريق إلى الأمام أضحى سهلاً وأن حقبة النمو المستدام قد بدأت بالفعل، بل على العكس فإن التحديات لم تزل كبيرة ولا بد من مواجهتها بالمزيد من القرارات والحكمة والمنهجية التي طبعت السياسة الاقتصادية منذ العام 2004.

فالفقر والبطالة لا يزالان واقع الحياة لشريحة عريضة من المجتمع المصري، ولسان حالها أنها لم تشعر بعد بفضائل الإصلاح الاقتصادي وأنها غير مقتنعة بنتائجه. وهناك سوء توزيع للدخل والثروات تفاقم في بعض مظاهره نتيجة لنمو وإزدهار القطاع الخاص وذلك في موازاة استمرار انخفاض معدل الأجور والشهوات في هيكلية هذه الأجور وفي الحوافز عامة.

والإدارة العامة للدولة لم تزل بحاجة لعملية إصلاح شاملة قد لا تكون سهلة أبداً ولكنها ضرورية لإنهاء أو الحد من العرقلة البيروقراطية المستمرة في مجالات عدة. وعلى الرغم من انخفاض تكلفة العمالة في مصر فإن نسبة الإنتاجية عامة لم تزل ضعيفة

وتتطلب سياسات محددة لرفعها، خصوصاً من خلال تشجيع أساليب الإنتاج الحديثة. وهناك أيضاً نسبة التضخم المتسارعة التي لا بد من معالجتها بفعالية قبل أن تستهلك منافع النمو السريع من حيث ارتفاع معدل دخل الفرد ومستوى المعيشة.

ويعد أن أعلن رئيس الحكومة د. نظيف أن الهدف هو تخفيض معدل التضخم إلى ما بين 6 و8 في المئة وإبقائه ضمن هذا النطاق، وذلك بعد أن تراجع من 12 إلى 10 في المئة في المرحلة الأخيرة، فإن قدرة الحكومة على تحقيق هذا الهدف أصبح محطاً للأنظار وأحد معايير استمرار نجاح برنامجها الاقتصادي الشامل.

وفي النهاية، وبالإضافة إلى أهمية وضع وتطبيق السياسات الكفيلة بمعالجة كافة التحديات والقضايا أعلاه، وذلك كجزء من استمرار سياسة الإصلاح الشاملة والهادئة، فإنه لا بد من الاستنتاج بأن إحدى أهم المهمات التي تنتظر الحكومة في المرحلة المقبلة هي توعية المجتمع المصري بكافة فئاته وشرائحه وبكافة الوسائل الإعلامية وغيرها حول تفاصيل العملية الإصلاحية الجارية وسياسات ومشاريع التنمية، والأهداف والمنافع المرجوة منها جميعاً، وبالتحديد إيجابياتها المتحققة والمتوقعة للإنسان المصري العادي والبرمجة الزمنية للتوقعة لها.

لقد تكررت في السنوات الماضية المقولة بأن جميع منافع سياسات الإصلاح آتية ولو بعد حين ولا بد من انتظارها لأن التغيير المرجو لا يحدث بين ليلة وضحاها. أما اليوم فقد باتت ممكنة البناء على كل ما تحقّق في السنوات الأخيرة لتوضيح المنافع الآتية ومتى. كل ذلك من أجل تجديش أوسع مشاركة وتفاعل مع برنامج الحكومة الاقتصادي وبالتالي تسريع بلوغ أهدافه النهائية. ■

رؤوف أبو زكي



الأميرة هيا

## الأميرة هيا تترعى "منتدى المرأة العربية" في دبي

برعاية الأميرة هيا بنت الحسين، حرم نائب رئيس دولة الإمارات العربية المتحدة، ورئيس مجلس الوزراء، حاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، ينعقد في دبي (فندق جيميرا أبراج الإمارات) يومي 21 و22 أكتوبر المقبل، "منتدى المرأة العربية والمستقبل: الريادة والدور الاجتماعي".

تنظم للمنتدى مجموعة الاقتصاد والأعمال، بالتعاون مع مجلة الحساء، والأمانة العامة لجامعة الدول العربية، و"الأسكوا"، والمنتدى العربي الدولي للمرأة وV-Day Karama. يشارك في المنتدى نحو 500 شخصية، بينها سيدات في مناصب قيادية من القطاع العام والخاص، ورئيسات لمنظمات غير حكومية، وإعلاميات وفنانات. ويناقش المنتدى، على مدى يومين، أوضاع المرأة العربية من جوانبها المختلفة، السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتعليمية، وكذلك الفنية والجمالية. ويرصد التحولات في عالم المرأة العربية، بهدف تحديد اتجاهاتها. كما يستعرض أمثلة وشهادات حية لقيادات نساء في مراكز القيادة في مجالاتهن المهنية، ورجال معززون أيضاً في مجال أعمالهم؛ كذلك يتخلل المنتدى تكريم لشخصيات نسائية بارزة.

## "الإسكوا": 40 مليار دولار لتطوير مطارات الخليج

أكد تقرير صدر حديثاً عن لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا "الإسكوا"، أنَّ صناعة النقل الجوي في العالم العربي تعدّ الأسرع نمواً في العالم، متوقعاً أن تشهد هذه الصناعة نمواً مطرداً حتى العام 2009. وبحسب التقرير الصادر عن "الإسكوا"، التي يقع مقرّها في بيروت وتضام 13 دولة عربية، فإنّ خطوط (الشرق الأوسط - أوروبا) سوف تستقبل نمواً بنسبة 6,6 في المئة، وخطوط (الشرق - آسيا) بنسبة 6,7 في المئة، مقارنة بنسبة نموّ عالية تقدر بنحو 5,6 في المئة.

وأما التقرير الـ 5 دول على الأقل من منطقة "الإسكوا" سحتلّ مرتبة ضمن الدول العشرين على مستوى العالم التي ستعتمد بأعلى نسب نموّ سنويّ في الفترة نفسها، وستكون على الشكل التالي، قطر 9,2 في المئة (المرتبة 4 عالمياً)، الإمارات 7,6 في المئة (المرتبة 9 عالمياً)، الأردن 6,8 في المئة (المرتبة 12 عالمياً)، الكويت 6,5 في المئة (المرتبة 17 عالمياً) ومصر 6,4 في المئة (المرتبة 20 عالمياً).

ويقدّر التقرير، الذي يستند إلى توقعات الاتحاد الدولي للنقل الجوي (IATA) والمجلس الدولي للمطارات (ACI)، أنّ صناعة النقل الجوي في العالم العربي تعدّ الأسرع نمواً في العالم. وأشار إلى أن

هذه الصناعة تستفيد من النمو الاقتصادي الكبير في المنطقة ومن ارتفاع أسعار النفط، إضافة إلى النمو الاقتصادي الكبير في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، وزيادة النمو في السياحة والبيئة الملائمة لعدد كبير من المطارات وشركات الطيران في المنطقة، فضلاً عن الخبرة التي اكتسبتها الشركات على خطوط النقل الطويلة بين أوروبا وآسيا.

وعلى الرغم من نجاح صناعة النقل الجوي في المنطقة العربية وزيادة نموه، إلا أنه لا يشكل إلا جزءاً بسيطاً من مجمل النقل العالمي وينسبة لا تزيد على 3 في المئة من السوق العالمية. فقد تم نقل نحو 80 مليون راكب جواً عبر أهم شركات النقل العربية العام 2005، مقارنة بنحو 119 مليوناً تم نقلهم عبر شركة "دلتا" التي تعتبر أكبر شركة طيران في العالم وتسيّر رحلات إلى 461 مدينة حول العالم.

وأضاف التقرير أنّه للمرة الأولى تجاوز عدد الركاب في العالم سفّك الـ مليارات ليصل إلى 4,2 مليارات راكب، بزيادة نسبتها 6,6 في المئة عن العام 2004. في حين بلغ عدد الركاب في الشرق الأوسط 11,1 مليوناً، بزيادة نسبتها 10,9 في المئة، وهي الأعلى على مستوى زيادة حجم النقل الإقليمي، تليه أميركا اللاتينية بزيادة قدرها 1,3 في المئة. وفي العام 2005 نما معدل (رياح الراكب/ كيلومتر RPK) بنسبة 19,1 في المئة في الشرق الأوسط، مقارنة بنحو 6,1 في المئة في العالم ككل، و10,1 في المئة في أفريقيا التي سجلت ذاتي أسرع نسبة نمو في العالم.

يتمتع صندوق "سيكو المالي العربي" للمستثمرين فرصة الاستثمار في القطاع المالي المتنامي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وتعتمد عملية الاستثمار التي يتيهها "تفريق سيكو الإقليمي" على الأبحاث وانتقاء الأسهم ذات الأداء المميز والقيمة المنخفضة، حيث يتمّ التركيز على الدراسة المكثفة عن طريق الزيارات المتكررة للشركات التي يستثمر فيها الصندوق، من أجل الوصول إلى فهم كامل لإمكانية الاستثمار بالأسهم المستهدفة.

## "سيكو" تطلق صندوقاً استثمارياً جديداً

أعلنت شركة الأوراق المالية والاستثمار (سيكو)، عن الإقفل الأولي للاكتتاب في أحدث صندوق تابع لها، هو صندوق "سيكو المالي العربي"، الذي بلغ 20 مليون دولار، يعدّ أدنى للاستثمار قيمته 100 ألف دولار.

# أكثر من ٢٥٠ عاماً من مسيرة الإبداع المستمرة...

١٩١١. يوم اكتشاف مدينة إنكا الضائعة في البيرو. كان هذا هو العام الذي تأسست فيه شركة Vacheron Constantin.



أوفر سير ديول كاييم

هيكل فولاني مساحته ١٢ ملم ساعة ميكانيكية  
دائرية التعلية مرزودة بحماية مماوسة للمصنعة  
تحتوي الساعة على مؤشر لاحتياطي لطاقة ثانية  
التوقيت مع مؤشر النهار والليل تتقدم لساعة صمد  
المياه حتى عمق ١٥ متر (٥٠ قدم) اساعة  
مرزودة بأرقام وعشارب مسجلة تاج مثبت بالبراعي  
وأزرار صمد مثبته بإحكام



## VACHERON CONSTANTIN

Manufacture Horlogère. Genève, depuis 1755

47450 / B01A 9226

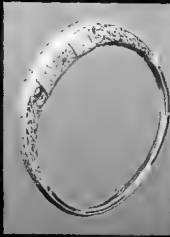
\* المملكة العربية السعودية، الخبر، الكويفيجي، هاتف: ٩٦٦ ٢٨٩١ ٨٣٣٣، الإمارات العربية المتحدة، ابوظبي، مجوهرات الفردان، برج الفردان، هاتف: ٩٧١ ٢٧١٥٠٠٠، دبي، الفردان للمجوهرات والأحجار  
الكريمة، سيتي سنتر، هاتف: ٩٧١ ٤٢٩٥٣٨٠، دبي، سيتي سنتر، هاتف: ٩٧١ ٤٢٣٣١٩٠، دماس المعرض المميز، هاتف: ٨٠٠ ٤٩١٦، بوليتك، فاشيون كونسالتين، هاتف: ٩٧١ ٤٢٣٣١٢٣٣، دبي، الإمارات  
الطابق الأول \* الكويت، فاداة للمجوهرات والهدايا، هاتف: ٩٦٥ ٢١٠٠٥١/٥٢، البحرين، القامة، مركز البحرين للمجوهرات، هاتف: ٩٧٣ ١٧٥٢٥٠٩١، قطر، البوحة، مجوهرات فاداة، هاتف:  
٩٧١٤٤٠٨٠٠٨، سلطنة عمان، مركز عمان للمجوهرات (م.م.ذ)، هاتف: ٩٦٨ ٤٥٦١٨٨١، الأردن، عمان، وكالة أبو شقرة للتجارة، هاتف: ٩٦٢ ٦٥٥١٦٦٠٢، إيران، طهران، شركة طهران للتساعات،  
هاتف: ٩٨٢ ١٢٦١٣٧٥٢، مصر، القاهرة، فندق الأورسيزل قبل بلازا، ٧٠٠٢٢ ٩٧٧٧٠٠، لبنان، بيروت، بوليتك كادرافك، نهاية آتريوم، شارع للمريض، وسط بيروت، هاتف: ٩٦١ ١٩٧٣٣٣/٤٤٤  
سوريا، دمشق، مرجان، هاتف: ٩٦٢ ١٣٧١٨٠٦٠، باكستان، كراتشي، كوتكيتيل، هاتف: ٩٢٢ ١ ٥٨٣١٣٨٠

# فاشرون كونستانتين

## تميز في البلاتين

لما لما كان البلاتين المعدن المفضل لدى الملوك، والمرجع لدى المهرجانات، والمعدن الذي يقع عليه اختيار نجوم موليود. في عام ١٩٣٧، تقلدت الملكة إليزابيث تاجاً أنيقاً من البلاتين وذلك في حفل تتويج الملك جورج السادس. وبعد ثلاثين عاماً، اختار ألفيس بريسلي وزوجته أن يكون خاتم زواجهما من البلاتين. واليوم، وكما في الماضي، عادت فاشرون كونستانتين لاستعمال هذا المعدن النفيس في ابتكار واحدة من أروع التشكيلات، حيث تم تكريس خط التميز هذا لكل من الخبراء ومواد التجميع من أصحاب الخبرة.

كانت ساعة سوار اليد المذهلة التي صنعت لمهراجا باتيالا في عام ١٩١٦ مصنوعة من البلاتين >>>



باتريموني كونتيمبورين  
مجموعة Excellence Platine

ما الذي يمكن أن يكون أكثر رفاهاً أو روعةً واكتمالاً من ساعة باتريموني كونتيمبورين من فاشرون كونستانتين المصنوعة من البلاتين ٩٥٠ - بهيكها البلاتيني النقي الذي يبلغ قطره ٤٠ ملم، وقرص أرقامها المصمم بحذر المصنوع من البلاتين أيضاً، لتكتمل تلك الروعة في وجود مشبك بلاتيني في شكل الرنجة ولأنها مُصمَّمة ومُصنَّعة حليقاً لأفضل التقابيس المطلوبة في صناعة الساعات في جنيف، فقد جاءت هذه القطعة الصغيرة الفاتحة بسطح بسيط التصميم عن قصد، لتستند التراث الكلاسيكي لمصنعيها، وهو تقليد اكتسب على مدى أكثر من ٢٥٠ عاماً. ولأن ندرة وصفاء تشكيلة تميز البلاتين من فاشرون كونستانتين تشلخص في ساعة باتريموني كونتيمبورين، فلا توجد من هذه الساعة إلا كمية محدودة تبلغ ١٥٠ قطعة فقط.

فازت باتريموني كونتيمبورين بجائزة الساعة الكلاسيكية الأفضل مرتين متتاليتين في اثنين من أرقى احتفالات توزيع الجوائز في المنطقة - وهما جوائز الساعات والمجوهرات والأقلام في الشرق الأوسط ( لسنة ٢٠٠٦ )، وجائزة ساعة العام (٢٠٠٦).



### VACHERON CONSTANTIN

Manufacture Horlogère Genève, depuis 1755.

## بنك HSBC مستشاراً مالياً لشروع ميناء خليفة والمنطقة الصناعية



أحمد الكليني ويوسف نصر يتوسطان عدداً من كبار مراء  
شركة أبو ظبي للموانئ ومصرف HSBC أبو ظبي

وقّع بنك HSBC اتفاقية مع شركة أبو ظبي للموانئ تقدم بموجبها الاستشارات المالية إلى الشركة حول خيارات الاستثمار في مشروع ميناء خليفة والمنطقة الصناعية في المنطقة، ويشمل ذلك توفير معلومات عن التكلفة والتمويل في مختلف مراحل إنجاز المشروع، مع التركيز بشكل خاص على تكامل جميع العناصر مع المخطط العام للمشروع. وتم توقيع الاتفاقية في المقر الرئيسي لشركة أبو ظبي للموانئ من قبل الرئيس التنفيذي، والعصو المنتدب للشركة أحمد الكليني والرئيس التنفيذي لبنك HSBC يوسف نصر.

## أول مصرف أجنبي يقدم خدمات مصرفية كاملة في ليبيا "ي. أن. بي باريبا" يمتلك 19 في المئة في بنك "صحاري"

أعلن بنك "ي. أن. بي باريبا" الفرنسي أن مصرف ليبيا المركزي اختاره شريكاً استراتيجياً لبنك صحاري الليبي. وبذلك يصبح "ي. أن. بي باريبا" أول مصرف أجنبي يقدم نشاطات وخدمات مصرفية كاملة في ليبيا.

ووفقاً للاتفاقية للوفاة بينهما، عرض "ي. أن. بي باريبا" مبلغ 145 مليون يورو (200 مليون دولار)، تمثل 3,6 مرات القيمة الدفترية لأسهم بنك صحاري، مقابل الحصول على حصة تصل إلى 19 في المئة من أسهم البنك، مع حق زيادتها إلى 51 في المئة خلال السنوات الثلاث أو الخمس المقبلة، إضافة إلى توليه مسؤولية التشغيل والإدارة.

وتشير إحصائيات وتقارير البنك المركزي إلى أن إجمالي موجودات بنك صحاري تصل إلى 7,2 مليارات يورو، وهو بنك خدمات متكاملة يعمل فيه 1500 موظف، وتبلغ حصته السوقية 17 في المئة من مجموع القروض المصرفية في ليبيا، و22 في المئة من الودائع. ويخدم عملاء البنك شبكة من 48 فرعاً موزعة في مختلف المدن الليبية. وتضم قائمة عملاء البنك أصحاب المشاريع الكبيرة، إلى جانب الشركات الخاصة. سواء التي تملكها ليبيا أو تلك المملوكة لجهات أجنبية، فضلاً من ما يزيد على 300 ألف من العملاء المميزين.

## بنك الكويت الوطني يتوسع إلى مصر وتركيا



إبراهيم بدوي

حقق بنك الكويت الوطني، خلال الأشهر القليلة الماضية، نقلة نوعية لاستراتيجيته التوسعية على مستوى المنطقة. فقد نجح البنك بالفوز بسباق المنافسة على شراء البنك الوطني المصري في صفقة تصل قيمتها الإجمالية إلى نحو 516 مليون دولار،

منجزاً بذلك حلمًا لطالما سعى إليه، بدخول السوق المصرية من خلال شبكة من الفروع تحمل اسمه. ويبتظر أن يتم الانتهاء من كافة تفاصيل الصفقة بشكل نهائي مع نهاية العام الجاري، بعد الحصول على الموافقات اللازمة من السلطات المصرفية الكويتية والمصرية المختصة على عملية الإستحواك وعلى تحويل اسم البنك إلى بنك الكويت الوطني، حيث لدى البنك الوطني المصري 22 فرعاً موزعة في عدد من مدن مصر. وقد جاء فوز بنك الكويت الوطني بعد تقديمه سعراً بلغ 77,01 جنيهاً مصرياً للسهم الواحد وبخلاف 2 جنيهاً مصرياً عن السعر الذي قدمه أقرب المنافسين وهو تحالف البنك التجاري الكويتي وشركة نور الاستثمارية.

وبجاءت هذه الصفقة مباشرة بعد قيام بنك الكويت الوطني باتفاق على اتفاق شراء حصة قدرها 40 في المئة من "البنك التركي Turkish Bank"، الذي يمتلك بدوره شبكة فروع تبلغ 20 فرعاً تنتشر في جميع أنحاء تركيا.

وقد تولت شركة الوطني للاستثمار (NBK Capital) مهام الاستثمار المالي لبنك الكويت الوطني لانجاز صفقتي "الوطني المصري" و"البنك التركي".

وتعليقاً على هاتين الصفقتين، قال الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني إبراهيم بدوي "تعد السوق المصرية من أكبر الأسواق العربية على الإطلاق، وتوجد أكثر من 400 شركة ومؤسسة كويتية لها نشاطات استثمارية وتجارية في مصر ومعظمها من عملاء بنك الكويت الوطني، إلى جانب نحو 400 ألف مقيم مصري من العاملين في الكويت، يحتاجون إلى العديد من الخدمات المالية والمصرفية وخصوصاً في مجال التحويلات المالية والتي تستعمل على توفيرها مستقلاً من خلال فروعنا في مصر. أما اعتماد البنك والسوق التركي فيأتي انعكاساً لما يشهده الاقتصاد التركي بشكل عام والقطاع المصرفي على وجه الخصوص من تطور ونمو متزايدين في الفترة الأخيرة. وفي ضوء احتمالات انضمام تركيا إلى السوق الأوروبية، فإنه من المتوقع أن يشهد القطاع المصرفي التركي نمواً كبيراً خلال السنوات الخمس المقبلة ودخول مؤسسات مصرفية ومالية أجنبية كبيرة.

وتماشياً مع خطة التوسع تلك، فإن بنك الكويت الوطني بصدد رفع رأس ماله بنسبة 20 في المئة خلال العام الجاري، وذلك بعد استكمال كافة الإجراءات والحصول على كافة الموافقات الرسمية اللازمة من الجهات المعنية لإصدار أسهم جديدة تطرح للاكتتاب أمام حملة الأسهم الحاليين، بقيمة تبلغ 100 مليار دينار للسهم الواحد، مضافاً إليها علاوة إصدار بقيمة 900 مليار دينار للسهم الواحد. والجدير بالذكر أن لدى "الوطني" شبكة من الفروع الخارجية والشركات التابعة ومكاتب التمثيل المنتشرة في لندن ونيويورك وباريس وجنيف وسنغافورة وفييتنام، إلى جانب البحرين ولبنان وقطر والأردن والسعودية والإمارات والعراق والصين.

# ٤،٦ ثوانٍ

## إشارة تدوم إلى الأبد.

إن بلوغ السرعة القصوى أشد إشارة من مجرد اختبار هذه السرعة. تدفع طاقة بقيمة

٤٢٠ حصاناً (٣٠٩ كيلواط) سيارة Audi R8 التي يبلغ وزنها ١٥٦٠ كغ

إلى ١٠٠ كم/الساعة بأقل من ٥ ثوانٍ. ويبقى أمامك سرعة ٢٠١ كم/الساعة لتحقيقها.

غير أن القوة المطلقة الخاصة بمحرك® FSI العالي الدورات ليست العنصر الوحيد

الذي يؤكد على أن سيارة Audi R8 رياضية بطبيعتها: تتميز سيارة R8 بالعديد

من الابتكارات مثل تقنية® quattro، المحرك المثبت في وسط السيارة، تقنية

حقن الوقود المباشر® FSI وهيك Audi الصلب® ASF، كلها إنجازات

أوجدت علامات فارقة في تاريخ سباقات السيارات.

تجتمع هذه المميزات لتمنح ديناميكية القيادة في سيارة R8 دقة لا مثيل لها.

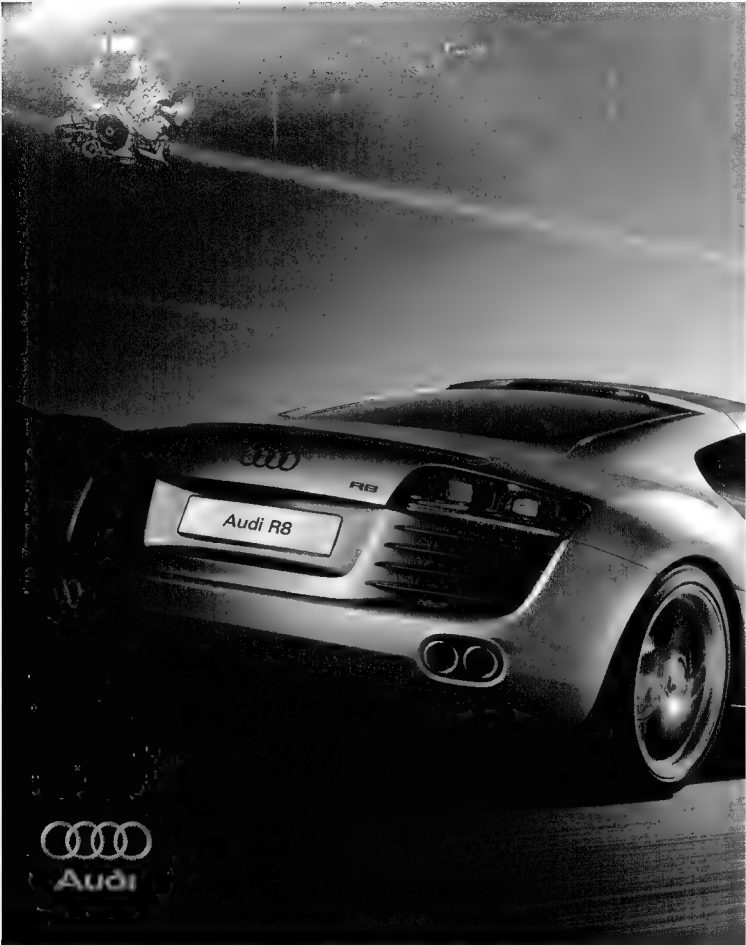
فتمنحك بدورها شعوراً لا يضاهى. سيارة Audi R8.

ابتكار ينبض بالقوة.



الإمارات العربية المتحدة: أبوظبي: شركة علي وأولاده ت.م.م. هاتف: ٠٠٠ ٢٦٦٥٨٠٠٠ +٩٧١ - دبي: للناوبة للسيارات ت.م.م. هاتف: ٠٣٤٧٥١١١ +٩٧١ • الأردن: شركة فلفل للسيارات، عمان، هاتف: ٠٨٢٠٧٣٩ +٩٦٢ • البحرين: مركز Audi البحرين، سترة، هاتف: ٠١٧٤٥٩٩٣٣ +٩٧٣ • الكويت: شركة فؤاد النخاس وأولاده للسيارات ت.م.م. هاتف: ٠٨١١١١١٨ +٩٦٥ - المملكة العربية السعودية: ساماكي جدة، هاتف: ٠٦٨٢٢٠٠٠ +٩٦٦ - ليبيا: هاتف: ٠٨٥٨٨٨٥٥ +٩٦٦





الرياض، هاتف: +٩٦٦ ١ ٤٦٦٠٠٤٤ • البحرين، شركة الأحول للتجارة العامة التضامنية، هاتف: +٩٦٧ ٤٤٢٦٥٨ • سورية، شركة كركور للتجارة، دمشق، هاتف: +٩٦١ ١ ٥٦٠٥٥٥ • عمان، سيارات الوطنية ش.م.م، هاتف: +٩٦٨ ٢٤٥٧٢٧٥٥ • لبنان، مؤسسة ف.ا.كثان (كثان إلهوان) ش.م.م، بيروت، هاتف: +٩٦١ ١ ٥٦٠٥٥٥

## اندماج "روتانا" و "LBCI"

الأمير الوليد، حقيبته جديدة في الإعلام العربي  
الضاهر: نغمر إدراج أسهم الشبكة في البورصة



بيار الضاهر

الأمير الوليد بن طلال

بزوغ فجرها اليوم في أفق الإعلام العربي.  
وأضاف إنه يتطلع قدماً إلى أن "يتري الضاهر سجله المشرف  
بالمزيد من الإنجازات من موقعه كرئيس للكيان الإعلامي الجديد".  
وبحسب البيان، سيتولى رئيس مجلس الإدارة والرئيس  
التنفيذي لمؤسسة الإرسال اللبنانية بيار الضاهر، إدارة كافة  
قنوات "روتانا" إلى جانب قناة "LBCI" وتشمل بقية القنوات  
التي سيشرف عليها الضاهر كلاً من: "روتانا كليب"، "روتانا  
موسيقى"، "روتانا خليجية"، "روتانا طرب"، "روتانا سينما"  
و"روتانا زمان".

## "اندماج موارد"

من جهته، شدّد الضاهر على أن الاندماج يشمل فقط قناة  
"LBCI" الفضائية، وليس المحطة الأرضية "LBC". وأوضح أن قرار  
الاندماج "لن يؤثر على هوية ولا محتوى المحطة اللبنانية للإرسال"،  
مضيفاً أن الأمر أقرب إلى كونه اندماجاً في الموارد. وأوضح أن  
الوضع الجديد سيترتب عليه "تنسيق" بين قنوات الشبكة بحيث لا  
يتم تضارب برنامجهن كبيرين على قناتين مختلفتين على سبيل  
المثال، وهي مسألة سيتولاها الضاهر كونه مشرفاً على كافة  
القنوات.

ونظي الضاهر حدوث أي تغيرات في مجال التمثيل الإعلاني  
مؤكداً أن "الوضع سيبقى على ما هو عليه". ومن المعروف أن  
مجموعة "الشري" الاعلانية تمثل قنوات "LBC" حصرياً، فيما  
تمتلك قنوات "روتانا" تمثيلها الإعلاني الخاص.

يُذكر أن الأمير الوليد إستحوذ مؤخراً من خلال شركة "الملكية"  
على 25 في المئة من "الشركة السعودية للأبحاث والتسويق SRMG".  
وأعتبر الضاهر أن الغرض الأساسي من هذا الاندماج هو تهيئة  
الشبكة لإدراج أسهمها في البورصة، وهي عملية تستغرق وقتاً ولها  
إجراءاتها. وكانت تسربت معلومات إلى الإعلام تفيد أن الكيان  
الإعلامي الجديد سيطرح في أسواق الأسهم الإماراتية، وليس  
السعودية.

وكان الأمير الوليد بن طلال اشترى قبل 4 أعوام حصة 49 في  
المنة من القناة الفضائية التابعة لهيئة البث اللبنانية "LBC" مقابل 98  
مليون دولار، وحافظ الضاهر على حصة رئيسية إلى جانب  
مجموعة من المساهمين.

في خطوة تؤسس لعصر جديد في قطاع الإعلام الفضائي العربي،  
وتثير الفلج في أوساط عدد من مالكي المحطات الفضائية العربية  
وأصحاب وكالات الإعلان، أعلنت شبكة "روتانا" التلفزيونية  
الفضائية أنها ستندمج مع الفضائية اللبنانية "LBCI"، وذلك  
بحسب بيان صادر عن شركة "الملكية" القابضة التي يرأسها ويمتلك  
فيها الأمير الوليد بن طلال 93,5 في المئة.

وأوضح بيان "الملكية" أن الشبكتين تقيمان مستقلتان تنظيمياً  
ومالياً، لكنهما ستشكلان معاً منصة موحدة للقنوات تلفزيونية "من  
شأنها أن تزود المشاهدين بخيارات أوسع وتنوع أغنى وجوده  
أعلى". وبعد الإعلان عن الدمج أثنى الأمير الوليد بن طلال على  
قدرة بيار الضاهر معتبراً أن المنطقة "تعيش حقبة جديدة، نشهد

صندوق "يورو مينا" الاستثماري يرتب  
شراء 30 في المئة من "سودامكو" اللبنانية

أعلن صندوق "يورو مينا" الاستثماري التابع لـ "كابيتال ترست  
غروب" عن ترتيب شراء 30 في المئة من أسهم "سودامكو هولدينج"  
لصالح شركة "أي آر هولدينج".  
و"سودامكو" هي شركة لبنانية تشكل جزءاً من مجموعة  
شركات "ديسكو هولدينج" التي تملك مجموعة كيانات متخصصة في  
إنتاج مجموعة واسعة من مواد البناء، موزعة على: لبنان، سورية،  
قطر، الإمارات، الكويت، الجزائر والمملكة العربية السعودية.  
ويتملكها تلك الحصة ستكون "أي آر" ممثلة في مجلس إدارة شركة  
"سودامكو".

وتأتي هذه العملية بعد سلسلة من عمليات إغلاق ناجحة لـ  
"يورو مينا" في قطاعات متنوعة من بينها، الأدوية والأغذية

والقطاعات المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.  
وفي حين لم تعلن "يورو مينا" عن حجم الصفقة، إلا أنها أكدت أن  
"مواصفات هذه الشركة هي مثالية حيث لديها آفاق عالية للنمو  
وتغطية إقليمية، إضافة إلى إدارة ذات رؤية واضحة تسعى لتحقيق

أهداف النمو الاستراتيجي والمالي.  
كما تعتبر شركة سودامكو خير مثال لتطور الشركات العائلية  
إلى شركة إقليمية تتمتع بمواصفات الشركات العالمية من حيث  
الرؤية والإدارة".

إشارة إلى أن "كابيتال ترست غروب" أسست صندوق "يورو  
مينا" بهدف تطوير ودعم الصناعات والقطاعات الواعدة في الجزائر،  
مصر، الأردن، لبنان، المغرب، الأراضي الفلسطينية، سورية وتونس،  
وكان الصندوق استثمر في شركة السيورة للصناعات الغذائية في  
الأردن، وفي الشركة العربية لصناعة الأدوية، كما استثمر في سوق  
فلسطين المالية، وهو في طريقه لاتمام صفقات أخرى في لبنان، مصر  
وشمال أفريقيا.

أور فيجن 155 ساعة ليمون ليمون



أخيراً اكتملت رؤيتنا الخاصة بثورة التطوير في حركة كوكب-أكسيفال. فالحركة  
الوشيكية على عدم الاحتكاك التي يمتاز بها الكرونومتر عيار 8600 الجديد  
ويمكن مشاهدتها عبر نوافذ الصفيح الجانبية لساعة دو فيل أور فيجن  
في نموذج حقيقي على الإقناع. إنها لحظات رائعة في عالم الوقت.

Ω  
OMEGA

[www.omegawatches.com](http://www.omegawatches.com)



خالد بن محفوظ

ضد خالد بن محفوظ من بينها أنه قام مع نجله عبيد الرحمن بتمويل الإرهاب ومساندة تنظيم القاعدة وذلك من خلال مساندة جمعيات خيرية منها على وجه الخصوص "جمعية مؤسسة الموفق" التي زعم الكتاب بأنها كانت بمثابة الواجهة الامامية للقاعدة ومنظمات إرهابية أخرى. كما ادعى الكتاب بأن عائلة خالد بن محفوظ قد تصاهرت بروابط الزواج مع عائلة بن لادن. وأن بن محفوظ كان له من خلال شخص يدعى شريف صفحي اتصالات بمؤسسة سار SAAR foundation، وهي جمعية خيرية مشتبته في تحويلها الأموال إلى العديد من المتطرفين الإسلاميين.

وتبيّن من التحقيقات التي أجرتها المحكمة العليا أن العديد من مزاعم الكتاب أتمد على الاستدلال المسمى "غولدن تشين" -السلسلة الذهبية- وكذلك اللقال المنشور على موقع الإنترنت الموقوف الآن وعنوانه [www.investigateur.com](http://www.investigateur.com) الذي تم الطعن في مصداقيته كمصدر يعتمد عليه لمساندة الادعاءات بأن الأفراد المذكورة اسمائهم في المستند قد ملؤوا الإرهاب. وقد قررت المحكمة بأن اعتماد الشركة البريطانية للناشرة للزاعم الواردة في تلك المصادر "لم يكن في محله السليم". كما لغت المحكمة إلى اعتذارات حول ترداد مزاعم مماثلة قدمت سابقاً لـ بن محفوظ من قبل شركة "أوسويت نيوزيبيبرز" Associated Newspapers. وكذلك من جان شارل بريسار Jean-Charles Brisard وآخرين.

وأقرت شركة كامبريدج يونيفرسيتي برس في بيان صدر بعد الحكم بأن أسرة بن محفوظ بجملة تدوين الإرهاب قطعياً ومن دون تحفظ في كافة صوره، وأنه لم يحدث في أي وقت أن ساهم أي عضو من أفراد العائلة في أي منظمة إرهابية، كما لم يكن لدى العائلة أي مجموعة سبب للاعتقاد بأن الأموال التي تبرعت بها غير السنين إلى مجموعة متنوعة من الجمعيات الخيرية ومنها مؤسسة الموفق قد تم استخدامها إلا في الأغراض الخيرية المقصودة.

في المقابل، قال محامي بن محفوظ أن موكله يعتبر بأن هدفه من رفع هذه الدعوى قد تحقق وأنه مستعد كذلك لعدم المضي في الدعوى بعد صدور الحكم وتوقيع التسوية مع الشركة البريطانية.

إطلاق أعمالها في مجال إدارة الأصول البديلة والتسويق لصناديق مساهمة خاصة جديدة على مستوى المنطقة.

وكان المصرف المركزي الإماراتي منح "غلف كابيتال" موافقة أولية للعمل كشركة استثمارية في يوليو من العام 2006، مشطراً للحصول على رخصة جميع مساهمي الشركة، والتي تمت عند انعقاد جميعها العامة غير العادية في 10 يونيو 2007.

وقال رئيس مجلس إدارة "غلف كابيتال" حارب درميكي: "لُف الحصول على رخصة الشركات الاستثمارية إنجاز مهم لـ"غلف كابيتال"، الأمر الذي سيتيح آمناً دخول مجالات جديدة وكبيرة. ونحن ملتزمون تماماً بحوكمة الشركات، وبدان العمل على تلبية متطلبات وقواعد البنك المركزي".

## الحكمة البريطانية حكمت له بـ "تعويضات ضخمة"

### خالد بن محفوظ يربح دعواه

## ضد "كامبريدج يونيفرسيتي برس"

حقق رجل الأعمال السعودي خالد بن محفوظ انتصاراً قضائياً حاسماً على شركة النشر البريطانية المشهورة "كامبريدج يونيفرسيتي برس" وذلك في دعوى التشهير التي أقامها على الشركة بسبب نشرها في العام 2006 كتاباً بعنوان "صدقات للجهاد" (Alms for Jihad) تفكّن مجموعة كبيرة من الادعاءات بعلاقة بين محفوظ بالإرهاب كما استعاد بصورة مشروطة ادعاءات عديدة وجهت إلى بن محفوظ حول دوره في انهيار بنك الاعتماد والتجارة الدولي في مطلع التسعينات.

إلا أنه وبعد سلسلة من الجلسات في الدعوى المذكورة أصدرت المحكمة العليا البريطانية حكماً قضى باعتبار الادعاءات التي وردت في الكتاب عارية عن الصحة تماماً وحكمت بتغريم الشركة المدعى عليها تعويضات ضخمة اتفق على عدم الإفصاح عنها، وهي تعويضات أعلن بن محفوظ أنه قرر التبرع بها إلى منظمة اليونيسيف.

من جهتها، أقرت الشركة البريطانية التي نشرت الكتاب أن الشيخ خالد لم يرق هو أي من أفراد عائلته بدم أو تمويل الأنشطة الإرهابية، وأن الادعاءات التي صدرت في الكتاب كانت غير صحيحة على الإطلاق ولا تبرير لها. وهي لذلك تقدمت باعتذار صادق ولا تردد فيه عن أي إزعاج أو إخراج قد يكون تسبب لـ خالد بن محفوظ بسبب نشر الكتاب مؤكدة بأنها لن تكرر تلك الادعاءات في المستقبل. كما اتخذت الشركة البريطانية النشرة خطوة غير مسبوقة وذلك عبر قرارها جمع وإتلاف كافة نسخ الكتاب غير المباعة ومراسلة ما يزيد على 200 مكتبة في العالم تعرض الكتاب للبيع لإبلاغها بالتسوية ومطالبتها بسحب الكتاب من سوق البيع. وقالت الشركة أنها ستقوم بنشر اعتذار مفصل في القضية على موقعها بالإنترنت وأنها ستدفع التعويضات الكبيرة التي قضت بها المحكمة وكذلك المساهمة في التكاليف القانونية التي تكبد مارجل الأعمال السعودي.

يذكر أن المؤلف كان أورد في كتابه سلسلة طويلة من الادعاءات

## "غلف كابيتال" تحصل على

### "رخصة الشركات الاستثمارية" في الإمارات

أعلنت "غلف كابيتال"، عن حصولها على "رخصة للشركات الاستثمارية" من مصرف الإمارات المركزي، تمكّنها من دخول أسواق إدارة الأصول وأعمال الصيرفة الاستثمارية في الإمارات العربية المتحدة، وبموجب هذا الترخيص، ستخضع عمليات "غلف كابيتال" لإشراف وتدقيق المصرف المركزي، ما يضمن الالتزام بقوانين وتعليمات البنك، ويعتبر حصول "غلف كابيتال" على رخصة الشركات الاستثمارية خطوة مهمة، في ما تمهّد الشركة



١  
٢  
٣  
٤

هل تظن أن خطط الإدخار الأخرى تقارن مع الصكوك الوطنية؟

**فكر مجدداً... لا تقوّت الفرصة!**

مع الصكوك الوطنية يمكنك الحصول على عوائد سنوية\* أفضل من برامج التوفير الأخرى. كما يمكنك الحصول على عدة فرص للفوز بأكثر من ١٦,٠٠٠ جائزة تشجيعية شهرية بما فيها مليون درهم جائزة كبرى مقدمة من شركة الصكوك الوطنية. صكوكنا المتوافقة مع الشريعة سهلة لشراء وتمنحك فرصة المشاركة في العديد من المشاريع الاستثمارية لتغذية المجتمع. ابدأ بالادخار مع الصكوك الوطنية. وكن على ثقة أنك تحصل على خطة الادخار الأكثر شمولاً وواقعية

مستمرة

  
**الصكوك الوطنية**  
**NATIONAL BONDS**  
أكبر برنامج للصكوك الوطنية

للمزيد من المعلومات، اتصل على الرقم 800 - BONDS (٢٢٦٦٧٧) أو قم بزيارة موقعنا [www.nationalbonds.ae](http://www.nationalbonds.ae)

مركز الإمارات  
الادخار الوطنية  
للصكوك

مركز  
دول ستريت  
للصكوك

الرمسطين  
الدولة  
للصكوك

مستند  
دولة الامارات  
للصكوك

الدولة  
للصكوك

الدولة  
للصكوك

الاصف  
للصكوك

مصرف الامارات  
للصكوك

مصرف الامارات  
للصكوك

الاقمار  
مركز الامارات  
للصكوك

## تونس: مؤتمر لحماية البيئة في صناعة الإسمنت ومواد البناء

تستضيف تونس في الفترة ما بين 20-22 نوفمبر 2007 المؤتمر والمعرض العربي العالمي لحماية البيئة في صناعة الإسمنت ومواد البناء بمشاركة من وزارات الصناعة والبيئة العربية وعدد من المنظمات والهيئات المتخصصة وشركات صناعة الإسمنت في البلدان العربية والأجنبية. ينظم المؤتمر الاتحاد العربي للإسمنت ومواد البناء بالتعاون مع جامعة الدول



الأمير سلطان بن محمد  
بن سعود الكبير

العربية ومجلس وزراء العرب المسؤولين عن البيئة والغرفة الوطنية للإسمنت التونسي. وبنافس المؤتمر عدداً من الموضوعات الخاصة بالمحافظة على البيئة من خلال التحكم بتلوث الهواء الناجم من صناعة الإسمنت، ووسائل خفض الغبار والضجيج في مراحل الاستخراج من المقلع وتحضير حجر الجير، إضافة إلى مواضيع التحكم في الطاقة وإيجاد الطاقات البديلة وحماية للوارد الطبيعية وإعادة تأهيل مواقع المناجم والمقلع، وتطبيقات ضريبية للتأثير البيئي في هذا القطاع.

بالإزامن مع المؤتمر يعقد مجلس إدارة الاتحاد بحضور رئيسه الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير والأعضاء ممثلي الدول العربية، على المستوى الأعمال النجزة في السنة الحالية ومناقشة خطة عمل الاتحاد للسنة المقبلة.

المعروف أنّ الاتحاد تأسس العام 1977 كهيئة منبقة من مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، ويضم 18 دولة عربية، وإلى جانب اجتماعات الدورية، يعقد الاتحاد منذ العام 1995 مؤتمراً كل سنتين يتناول موضوع حماية البيئة في صناعة الإسمنت، وتزداد أهمية هذا الموضوع بعد التطورات التي شهدتها صناعة الإسمنت في العالم العربي، وارتفاع عدد المصانع ومطاحن الكلنكر ومحطات التعبئة إلى 136 مؤسسة موزعة على مختلف البلدان العربية، وبلغت طاقة هذه المصانع 130 مليون طن من الكلنكر و150 مليون طن من الإسمنت أي نحو 7 في المئة من الإنتاج العالمي. وتعيّزت صناعة الإسمنت العربية في السنوات الأخيرة بالجهود المبذولة للمحافظة على البيئة من خلال تحديث وسائل الإنتاج واستخدام تقنيات جديدة وتطبيق أنظمة إدارة الجودة الشاملة.

## مجلس إدارة جديد لـ "سودانير"

تم تشكيل مجلس جديد لإدارة شركة الخطوط الجوية السودانية، "سودانير"، التي جرت تخصصتها الشهر الماضي. ويتكون المجلس الجديد من 10 أعضاء: 6 سودانيون و4 كويتيون يمثلون مجموعة عارف.

وحسب حصص الشركاء الجدد في "سودانير"، ستحكمة السودانية، التي تملك 3 في المئة من أسهم الشركة، 3 أعضاء هم: حافظ عطا اللان، القيادي في وزارة المالية والاقتصاد الوطني، عبد

## ملتقى في "دار المصدر" حول العلاقات التجارية التونسية العربية



من اليمين: يوسف ناجي، محمد الصحروري (الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة)، الوزير التونسي، عبد الرؤوف الياسطي ومدير الشؤون العربية والإسلامية ووزارة الخارجية

في إطار السعي الدائم لتطوير التبادل التجاري بين تونس ومناطق العالم، احتضن "دار المصدر" في تونس مطلع شهر أغسطس الماضي سلسلة من اللقاءات بتنظيم مشترك من وزارة التجارة والصناعات التقليدية ووزارة الشؤون الخارجية، كان أبرزها الملتقى الذي تناول العلاقات مع بلدان الخليج والشرق العربي والذي انعمت في حضور وزير التجارة التونسي ناجي وكاتب الدولة في الخارجية للملتك بالشؤون المغربية والعربية والأفريقية عبد الرؤوف الياسطي، والرئيس المدير العام مركز النهوض بالصناعات (دار المصدر) يوسف ناجي، وسفراء تونس في عواصم الخليج والشرق العربي والقاهرة وطهران، وعدد من رجال الأعمال التونسيين وممثلي مركز الصناعات.

تحدث خلال الملتقى الوزير التونسي فاشل إلى الإطار القانوني للمبادلات التجارية مع البلدان العربية الذي تعزز بعد دخول اتفاقية إيفاد حيز التنفيذ قبل بضعة أشهر، ما أدى إلى تحقيق نتائج إيجابية أهمها نمو التبادل التجاري مع بلدان المنطقة. وتطرق التونسي إلى الصعوبات التي تحول دون نفاذ الصادرات التونسية إلى أسواق المنطقة وأهمها عدم وجود خط نقل بحري مباشر وخصوصيات المواصفات والمقاييس المعتمدة لا سيما بالنسبة للمواد الغذائية، وعدم الشفافية في تطبيق بعض بنود اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

بدوره، تحدث عبد الرؤوف الياسطي عن النقلة النوعية التي شهدتها التعاون التونسي مع البلدان العربية، مؤكداً على ضرورة تفعيل منطقة التجارة الحرة العربية وتعزيز الشراكة مع البلدان الواقعة على اتفاقية أغادير.

الوهاب أحمد حمزة، الوزير الأسبق والمدير العام السابق لمؤسسة التنمية السودانية، وأحمد محمد علي الغمشوية، المدير العام لبنك التنمية الصناعية، وست شركة الفحاء، التي تملك 12 في المئة من الأسهم 3 أعضاء هم: الشريف أحمد عمر بدر، وزير الاستثمار السابق، علي محمد عثمان يس، وزير العدل السابق، وسعود مأمون البرير، رئيس اتحاد أصحاب العمل، ولم تعلن أسماء الأعضاء الأربعة الذين يمثلون مجموعة عارف الكويتية. وتوقعت المصادر أن يكون الشريف أحمد عمر بدر المرشح الأوفر حظاً لترؤس مجلس إدارة "سودانير" الجديد.

# اكتشف

سيف محمد السيد





للإستعلام:

هاتف رقم: +٩٧٤ ٤١ ٢٤٧١

الرقم المجاني (من داخل قطر):

٨٠ SAMA (٧٦١١)

info@dubaitowers-doha.com

www.dubaitowers-doha.com



سأبي

مختص في دبي القابضة



دبي تاورز

الدوحة



دبي تاويرز  
الدوحة

للإستعلام:

هاتف رقم: ٩٦٧٤ ٤١١ ٢٤٧١

الرقم المجاني (من داخل قطر):

٨٠ SAMA (٧٢٦٦)

info@dubaitowers-doha.com

www.dubaitowers-doha.com

## إنفستكوروب "يحقق أرقاماً قياسية في الدخل الصافي"



نيمير الفيردار

بتركيزنا الكامل على استراتيجة العمل. حيث شهدنا نشاطاً مفعراً للغاية في مجالي تسويق الاستثمارات وبنيتها، وكذلك في حقلي تمكّن الشركات وبيعها، وتمكّننا بالنتيجة من زيادة أرباحنا بأكثر من الضعف عند مقارنتها بأرباح السنة المالية السابقة. هذه الإنجازات، مضافاً إليها عدد من الليارات الجديدة، وكذلك إدراج السهم للمؤسسة في بورصة لندن، تؤكّد الأساس الصلب لتحقيق المزيد من النمو في السنوات المقبلة.

وأشار فيردار إلى أن "إنفستكوروب" أقدم، خلال هذه الفترة، على "استحداث إضافات مهمة على البنى الأساسية والموارد البشرية، ما ساهم في تعزيز قدرتنا على تسويق المنتجات واستقطاب المساهمات التمويلية من منطقة الخليج العربي ومن سوقى أمريكا الشمالية وأوروبا الغربية".

وفي موازاة ذلك، أعلن "إنفستكوروب" عن نجاح التغطية الأولى للصندوق الاستثماري في الفرص الخليجية الموجه أساساً للمستثمرين في منطقة الخليج، والتي بلغت 650 مليون دولار من الالتزامات المالية، ويبلغ رأس مال هذا الصندوق مليون دولار. يستثمر في قطاعات الصناعة والخدمات والطاقة في دول مجلس التعاون الخليجي. وعلم أن صناديق حكومية ومؤسسات للقواعد والشايفات الاجتماعية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، قد دخلت كأعضاء مساهمين ومؤسسين في هذا الصندوق.

أعلن بنك إنفستكوروب، المؤسسة المالية المتخصصة في إدارة الأصول والاستثمارات البديلة، من نتائجها للسنة المالية المنتهية في 30 يونيو 2007، حيث بلغ الدخل الصافي للمؤسسة 302,3 مليون دولار، وهو أعلى دخل على الإطلاق يحققه "إنفستكوروب" في تاريخه، وهو يزيد بنسبة 131 في المئة عن الدخل الصافي للسنة المالية السابقة. ونتيجة لهذا النمو الكبير في الأرباح أعلن "إنفستكوروب" أنه يعتزم زيادة الأرباح الموزعة إلى 75 دولاراً للسهم العادي، بزيادة 50 في المئة عن توزيعات السنة السابقة.

وفقاً لإجمالي الأصول المدارة من قبل "إنفستكوروب" 13 مليار دولار، بينها 9 مليارات تعود لعملاء البنك، و3 مليارات عبارة عن مشاركات استثمارية من قبل "إنفستكوروب"، و1 مليار من مؤسسات فرعية واستثمارات مشتركة. وأنجز "إنفستكوروب" خلال السنة المالية 5 عمليات تمكّن استثماري، بلغ حجم الاستثمارات فيها أكثر من مليار دولار. كما حصل البنك ومستثمريه على نحو 2,2 مليار دولار من بيع استثمارات سابقة. تعليقاً على هذه النتائج، قال الرئيس التنفيذي والعضو للتدبير لـ "إنفستكوروب" نيمير الفيردار: "لقد تمكّننا هذه السنة من الاحتفاظ

## تضاعفت إيراداتها خلال عام "هيرمس" تحصد ثمار التوسع الإقليمي

أعلنت المجموعة المالية "هيرمس" النتائج المالية المدققة للربح الثاني من العام 2007. خلال هذه الفترة بلغت الإيرادات المجمعة 529,2 مليون جنيه أيّ بزيادة أكثر من الضعف عن الفترة المماثلة من العام 2006. وبذلك وصلت الإيرادات المجمعة للصندوق الأول 978 مليون جنيه مقارنة بنحو 1,2 مليار سجلت خلال العام 2006 بأكمله.

إنّ التوسع الإقليمي الذي قامت به المجموعة كان عنصراً أساسياً في زيادة إيرادات التشغيل حيث بلغت 24,7 في المئة من مجمل الإيرادات التشغيلية للمجموعة مقارنة بنحو 15,5 في المئة في النصف الأول من العام 2006.

وبلغ إجمالي الإيرادات التشغيلية للمجموعة في الربع الثاني من العام الحالي 320 مليون جنيه مصري أيّ بزيادة 72,9 في المئة عن إيرادات الفترة المماثلة من العام 2006، الأمر الذي يجعل من الربع الثاني من هذا العام أنجح الفترات في تاريخ الشركة قياساً بالإيرادات التشغيلية.

وحققت المجموعة أرباحاً تشغيلية صافية في الربع الثاني من العام 2007 بلغت 182,4 مليون جنيه أيّ بزيادة 62,7 في المئة من الربع الثاني من العام 2006. بهامش ربح بلغ 57 في المئة، كما لفتت إلى أن الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية بنسبة 103,3 في

الئة عن الربح الثاني من العام 2006 وبلغ 313,9 مليون جنيه محققاً عائداً قدره 59,3 في المئة على أساس الإيرادات المجمعة.

وتعليقاً على هذه النتائج يقول ياسر اللواتي، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة المالية - "هيرمس" - "بعد الربع الثاني من العام 2007 فترة مهمة ووليئة بالأحداث الجوهرية، حيث يأتي على رأس تلك الأحداث التوقيع على اتفاقية تعاون لإنشاء شركة المجموعة المالية "هيرمس" في "مركز قطر المالي".

وقد احتفظ فريق السراطة بالمجموعة في كلّ من مصر ودولة الإمارات العربية المتحدة (سوق دبي المالية) بالمركز الأول خلال الربع الثاني من هذا العام، كما صعدت المجموعة للصحيح من ضمن المراكز الخمسة الأولى في بورصة أبو ظبي للأوراق المالية. من جهة أخرى بلغ إجمالي الأصول التي تديرها المجموعة ما يوازي 4,23 مليارات دولار من بينها 3,8 مليارات في صناديق ومخازن الاستثمار والبناني في صناديق استثمار مباشر. بارتخام 41,8 في المئة عن الربع الأول من العام 2007 و52 في المئة في العام 2006.

وفي الإطار نفسه فقد أنهت إدارة الترويج وتغطية الاكتتاب في الربع الثاني من العام 2007 سبع عمليات بلغ إجمالي ست عمليات منها 2,9 مليار دولار. وتعدّ المجموعة المالية "هيرمس" التي تأسست في العام 1984 - أحد أكبر بنوك الاستثمار الشاملة في العالم العربي وتتخصص الشركة في نشاط السمسرة وإدارة الأصول والمخازن والترويج وتغطية الاكتتاب والاستثمار المباشر والبحوث. علماً أنّ أسهم الشركة مسجلة ويتم تداولها في بورصتي القاهرة والإسكندرية وبورصة لندن، ويبلغ حجم رأس المال السوقي الحالي أكثر من 2,9 مليار دولار.



هشام عز العرب



حسن عبدالله

## صفقة تؤرخ لمرحلة مصرفية جديدة في مصر مفاوضات لإندماج التجاري الدولي مع العربي الأفريقي الدولي

وكشف مصدر مصري حكومي لـ "الاقتصاد والأعمال" عن أن هذه المفاوضات تأتي في إطار هندسة مالية تهدف إلى تعظيم قيمة الاستثمارات العامة وإيجاد تسعير سوقي لها خصوصاً بعد أن تمسك الجانب الكويتي - هيئة الإستثمار الكويتية المالكة لنحو 49,37 في المئة من أسهم العربي الأفريقي الدولي - بالإبقاء على حصته حيث طرح في وقت سابق فكرة استحواذ البنك التجاري الدولي على العربي الأفريقي إلا أن هذه الفكرة تم استبعادها ليحل محلها خيار الإندماج بين كليهما.

وقال المصدر أن الخيار الأخير يلقي دعماً سياسياً في إطار الحد من تملك الأجانب لخصص مؤثرة في النسوق وإحياء لفرص خلق كيان مصري مصري خاص كبير حيث سيضم الكيان الجديد ثلاثة بنوك بعد أن كان العربي الأفريقي قد استحوذ على بنك مصر أمريكا الدولي في العام 2005 كما قطع هذا الخيار الطريق أمام منافسين للتجاري الدولي على حصة البنك المركزي في العربي الأفريقي إذا ما تم عرضها للبيع مباشرة.

ورغم عدم حسم طريقة واسلوب الإندماج حتى الآن وما إذا كانت ستتم عبر زيادة رأس مال أو مبادلة أسهم إلا أن حصة البنك المركزي المصري في الكيان الجديد سوف تفضح الفرصة للخارج بقيمة سوقية أعلى مما لو حصل التخارج مباشرة من العربي الأفريقي، كما تمنحه حرية قرار البيع من دون ارتباط بحصة الجانب الكويتي، وحسب مؤشرات المركز المالي للبنكين في 31 ديسمبر الماضي فإن الكيان الجديد الشائع عن الإندماج سيبدأ عمله بزيادة قدرها 51 مليار جنيه، وحفظه ترويض قدرها 25 مليار و100 ألف و100 مليار جنيه، قدرها 65 مليار جنيه.

تقدر بنحو 49,37 في المئة من أسهم البنك العربي الأفريقي الدولي ومن ثم يسمى البنك المركزي المصري لتعظيم العائد الرأسمالي على مساهمته حيث من المرجح طرح هذه الحصة للبيع حال إتمام عملية الدمج وكذلك إتاحة الفرصة أمام كيان مصري خاص للحصول على حصة سوقية مؤثرة حيث سيتمتع الكيان الجديد بقاعدة رأسمالية تدور حول 5 مليارات جنيه، ومن المتوقع أن يستحوذ على حصة تتراوح ما بين 8 و10 في المئة من حجم السوق.

في تكتم وسرية شديديتين تشهد الساحة المصرفية في مصر حالياً مفاوضات لإتمام أكبر عملية إندماج مصري ينتج عنها حال نجاحها كيان مصري ملاق. تدور المفاوضات بهدف اندماج كل من البنك التجاري الدولي والبنك العربي الأفريقي الدولي وذلك في إطار خطة الحكومة المصرية لإعادة هيكلة أصولها المصرفية عقب الإعلان عن طرح بنك القاهرة للبيع لمستثمر ستراتيغي. ويمتلك البنك المركزي المصري حصة

### "بايونيرز المصرية" تستحوذ على "المستشار الدولي للاستثمار"

استحوذت شركة "بايونيرز القابضة" على شركة "المستشار الدولي للاستثمار" وذلك في إطار تكوين أنواعاً عدة للشركة القابضة حتى تتمكن من ممارسة أنشطة بنوك الاستثمار كإدارة الأصول والمسيرة، وكانت "بايونيرز القابضة" قد قامت قبل أسابيع عدة بشراء شركة "يزما للمسيرة" لخدمة أعمال المؤسسات. وتضم "بايونيرز القابضة" حالياً كلاً من شركات: "بايونيرز مصر"، الإمارات، سورية، السعودية للمسيرة، "أموال لإدارة الأصول"، بالإضافة إلى "يزما" و"المستشار الدولي". ويقول رئيس مجلس إدارة الشركة ولید نكي أن "بايونيرز"

تعتزم التوقف عن شراء شركات إضافية لأنها وضعت الأساس المناسب لممارسة جميع الأنشطة المستهدفة في الوقت الراهن. مشيراً إلى أن الشركة تعتزم التوسع عبر طرق جديدة مثل تأسيس الشركات وإقامة مشروعات استثمارية مختلفة بعد الانتهاء من عملية التقييم وطرح نسبة للمعاملين وكبار العملاء من المؤسسات المحلية والأجنبية.

يذكر أن شركة "المستشار الدولي للاستثمار" تُعد من الشركات المتخصصة في عمليات تقييم الشركات، حيث تأسست في العام 1995 وعملت كمستشار لعدد من الشركات القابضة الحكومية، كما فازت بمنقصات دولية ذات صلة بهيئتي العونة الكندية والأميركية، وكذلك المجموعة الأوروبية والبنك الدولي، كما قامت بتقييم مؤسسات مصرية بهدف إعادة هيكلتها مثل: "البابطين" و"الطوق السعوديتين".



ISSEY  
POUR HOMME

ISSEY MIYAKE

L'EAU D'ISSEY POUR HOMME ISSEY MIYAKE

[www.isseymiyakeparfums.com](http://www.isseymiyakeparfums.com)



محمد سلطان القاضي

## 20 مليار دولار لتطوير البنية الأساسية في "رأس الخيمة"

باشرت إمارة رأس الخيمة حملة مكثفة لتسويق مشاريع تطوير بنيتها التحتية وتوسيع مطارها وموانئها ومناطقها الحرة وبناء فنادق ومنتجعات سياحية ومشاريع عقارية باستثمارات تصل إلى 20 مليار دولار. وأكد الرئيس التنفيذي لشركة "رأس الخيمة العقارية" محمد سلطان القاضي أن "الإمارة بهمد الإعلان عن مشاريع إضافية خلال الأشهر المقبلة، ما يعطيها نقلاً وزخماً في المستقبل القريب، ويحولها إلى مدينة عالمية". وكانت شركة "رأس الخيمة العقارية" التي أسستها الحكومة المحلية قبل 3 سنوات بهدف تطوير مشاريع عقارية داخل الإمارة وخارجها، أعلنت عن مشروع "ميناء العرب" باستثمارات تصل إلى نحو 3 مليارات دولار. ويضم المشروع تطوير 11 فندقاً و4 آلاف وحدة سكنية ومكاتب وفيلات ومركز تجاري وآخر طبي. كما تخطط الشركة لبناء أبراج سكنية بكلفة 500 مليون دولار، و برج سكني في مشروع جزيرة الريم في إمارة أبو ظبي.

كما كشف القاضي أن الشركة تبحث عن فرص للاستثمار في كل من السودان والأردن ومصر وتونانيا وجورجيا. وتوقع أن ترتفع استثماراتها في السنوات الخمس المقبلة إلى نحو 8 مليارات دولار. وكانت إمارة رأس الخيمة شهدت تدفق عدد ملفت من المستثمرين العرب والأجانب بفضل قوانين الاستثمار الميسرة وسهولة الحصول على تراخيص، فضلاً عن انتشار المناطق الحرة في الإمارة. وكانت القيادة السياسية في الإمارة منحت بعض المطورين العرب أراضي لبناء مشاريع عقارية في الإمارة. كما استفادت الإمارة خلال السنوات القليلة الماضية من زحف سكان بعض الإمارات الأخرى إليها، بسبب أسعار الإيجارات الرخيصة نسبياً. وفي إطار خططها الاستراتيجية، تحاول حكومة رأس الخيمة، التركيز على الاستثمار في قطاعات النفط والغاز حول العالم حيث أسست شركة بترويل رأس الخيمة التي تسعى إلى الحصول على عقود تنقيب عن النفط والغاز في جميع أنحاء العالم.

## "كبسولة زمنية" في أساسات مركز معارض أبو ظبي الوطني

أعلنت شركة أبوظبي الوطنية للمعارض عن دفن كبسولة زمنية في أساسات مركز معارض أبوظبي الوطني الجديد تنويهاً ببداية القسم الأخير من المرحلة الثانية من العمليات الإنشائية في المركز. وتحتوي كبسولة الزمن، التي أطلق عليها اسم "لحظة في التاريخ"، على مجموعة من الوثائق والمعلومات المهمة التي تعطي صورة واضحة عن واقع الحياة اليومية في إمارة أبوظبي خلال العام 2007. وفي معرض تعليقه على هذا الحدث، قال المدير التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للمعارض سيمون هورغان: "سيتم دفن الكبسولة الزمنية حفظ جانب من تاريخ أبوظبي وتخليد لحظة مهمة في مسيرة تطور الإمارة إبان صب أساسات المرحلة الثانية من مركز أبوظبي الوطني للمعارض". وستساهم المرحلة الثانية من الإنشاءات في مضاعفة حجم مركز أبوظبي الوطني للمعارض ليكون الأكبر من نوعه في الشرق الأوسط، حيث سيضم عند اكتماله نحو 55 ألف متر مربع من قاعات المعارض المتصلة. من خلال إضافة 5 قاعات عرض جديدة وقاعة متعددة الاستخدام لتستوعب 5 آلاف شخص و15 غرفة اجتماعات وموقف سيارات من طابقين يتسع لنحو 8 آلاف سيارة.

## "بدر الإسلامي" يوقع أول اتفاقية لضمان الشركات العقارية والمشاريع في دبي



من اليمين: مبشر كوكر وسليمان بطي بن مبرون

وقع "بدر الإسلامي"، فرع المشرق للمخيمات المصرفية الإسلامية، اتفاقية مع دائرة الأراضي والأموال في دبي، لفتح حسابات ضمان للشركات العقارية والمشاريع العمرانية المخططة في دبي. وبموجب الاتفاقية، يقوم المستثمرون والراغبون في شراء وحدات في أي مشروع عقاري بإيداع أموالهم في حساب الضمان المخصص له، ويعمل هذا الحساب على دفع مستحقات الممولين الرئيسيين والفرعيين بعد موافقة الشركة الاستشارية المشرفة على المشروع.

وقال مدير عام دائرة الأراضي والأموال سلطان بطي بن مبرون: "يأتي توقيع الاتفاقية مع 'بدر الإسلامي' بعد دراسة مستفيضة شملت الخبرات التي يتمتع بها وانتشاره الواسع في أنحاء الدولة، مشيراً إلى أن 'بدر الإسلامي' هو أول مؤسسة مالية يتم توقيع اتفاقية معها لفتح حساب الضمان العقاري.

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ "بدر الإسلامي" مبشر كوكر: "منذ التوقيع ونحن نعمل معاً لتغطية كافة متطلبات العملاء الراغبين بفتح مثل هذه الحسابات كتعبير عن استشاريين ومختصين ذوي خبرة، للعمل على مراقبة تطوير المشاريع والتحقق من استكمال العمل فيها كما هو مخطط. وسيلتزم 'بدر الإسلامي' بفتح حساب ضمان لأي من الشركات العقارية المطلوبة للمشاريع شريطة إحضار موافقة خلية من دائرة الأراضي والأموال. ويتميز هذا الحساب بأنه مستقل ومحصري لأغراض إقامة المشروع العقاري. ويتم فتح حساب خاص لكل مشروع على حدة حتى وإن كانت هناك مشاريع عدة لشركة عقارية واحدة. وسيقوم 'بدر الإسلامي' باستقطاع نسبة 5 في المئة من حساب الضمان كاحتياطي فدي يتم التصرف به لمعالجة الحالات الطارئة بعد التشاور مع الدائرة".



**مارينا طيران الإمارات**  
فندق وريزيدنس

للمزيد من المعلومات، يرجى الاتصال على الحائف رقم: 800-555-5555  
emirateshorelresorts.com

هاريشا ظيران الامارات، دبي، اكشف المزيد.

# الشطب الاختياري للشركات يهدد البورصة المصرية

أخرى حينما تحتاج إلى تمويل عن طريق سوق الأوراق المالية.

وحول الآثار المترتبة على تنامي ظاهرة شطب الشركات اختياريًا من جداول القيد بالبورصة يقول رئيس شركة الأهلي لصناديق الاستثمار أن تزايد أعداد هذه الشركات سوف يقلل القيمة السوقية للبورصة ولكنه يؤدي في المقابل لتفتية لا يجري التداول عليها وهذا سيؤدي لارتقاء بآداء السوق مشيرًا إلى أن الأمل يتركز حاليًا في الشركات الجديدة التي ستدخل البورصة مثل شركة "غور" العاملة في مجال صناعة السيارات.

## تداول صوري

وترى رئيسة مجلس إدارة شركة المجموعة المالية - هيرمس - لإدارة صناديق الاستثمار مها بليغ أن المخاطر محدودة من وراء طلب الشركات شطب أسهمها اختياريًا من البورصة والسبب في ذلك يعود إلى أن بعض هذه الشركات لا يتم تداول حقيقي على أسهمها أو يتم تداولها بشكل صوري وهذه الشركات تشعر بأن الأعباء التي تتحملها نظير استمرار قيدها من البورصة أكبر بكثير من المزايا التي تحصل عليها حيث تصل قيمة الإعلانات الملزمة بها من الجهات الرقابية إلى مليون جنيه سنويًا علاوة على الإعلانات التي تنشرها الشركة من منتجاتها بالإضافة إلى مصاريف القيد.

تطلب شطب أسهمها اختياريًا سوف يؤدي إلى انخفاض حجم رأس المال السوقي للبورصة والذي يقدر حاليًا بنحو 500 مليار جنيه وتؤكد أن توسيع قاعدة الملكية يفرض على البورصة ومخبة سوق المال ضرورة إعادة النظر في المصاريف والأعباء المفروضة على هذه الشركات لأن الشطب يقلل رأس المال السوقي ويتناق مع توسيع قاعدة الملكية بالإضافة إلى أن رأس المال السوقي وأعداد الشركات وشطب المزيد من الشركات يدفع المستثمرين الأجانب لإعادة النظر في دخول السوق.

تحصل عليها الشركات جزاء استمرار قيد أسهمها في البورصة ولا يستبعد ماجد شوقي بعض الأسباب التي قد تقف وراء طلبات الشطب الاختياري من بينها الأعباء المالية المترتبة على القيد بالبورصة بالإضافة إلى تقلص نسبة التداول الحر لأسهم بعض الشركات بعد استحواذ شركات أخرى أو مستمر ستراتيجي على نسبة كبيرة من أسهم التداول الحر.

## فقدان مزايا

ويؤكد رئيس شركة الأهلي لصناديق الاستثمار عصام خليفة أن الشطب من البورصة سواء كان إجباريًا أو اختياريًا يترتب عليه فقدان الشركة للعديد من المزايا التي كانت تحصل عليها من هذا القيد وبالتالي لا بد من البحث عن الأسباب الحقيقية وراء طلبات الشطب.

ويوضح خليفة أن شطب الشركات خصوصاً ذات الأداء الجيد أمر مؤسف إلا أن إلغاء الإعفاء الضريبي للشركات المقيدة بالبورصة يعتبر أبرز دوافع لجوء هذه الشركات لقرار الشطب حيث كانت تتمتع بهذا الإعفاء وفقًا لقانون سوق المال قبل تعديله. أما وأن هذا الحافز تم إلغاؤه فبعض الشركات التي لا يوجد لديها نسبة تداول حر مرتفعة تلجأ لقرار الشطب خصوصاً أن انخفاض هذه النسبة قد يؤدي إلى تعرض سعر السهم لتخفيضات حادة ولا تعكس هذه التخفيضات الحقيقية الواقعية للسهم.

ويضيف أن الشركات التي تخرج من البورصة تفقد ميزة إمكانية زيادة رأس مالها بالقيمة العالية للسهم مضيفاً أنها قد تلجأ إلى طلب قيد أسهمها في البورصة مرة

تشهد البورصة المصرية ظاهرة خطيرة تتمثل في تزايد أعداد الشركات التي تطلب شطب أسهمها اختياريًا من جداول التداول خصوصاً وأن من بين هذه الشركات شركات تمثل أهمية كبرى للمستثمرين.

وجاء قرار شركة "فودافون" بطلب شطب أسهمها بعد الحصول على موافقة الجمعية العمومية لهذه الظاهرة الجديدة في دائرة الضوء بسبب الأهمية النسبية التي كانت تمثلها أسهم "فودافون" لمعلم المستثمرين في بورصة القاهرة.

فهذا الانسحاب الاختياري من سوق المال ينطوي على آثار سلبية عديدة سواء على السوق أو المستثمرين وخصوصاً الأجانب الذين يسعون للنظر في الاستثمار بالبورصة المصرية في ضوء هذه التطورات.

وتقت تعديلات قانون سوق المال الرقم 95 التي تم بموجبها إلغاء الإعفاءات الضريبية للشركات المقيدة بالبورصة وكذلك قواعد الحركة وراء تزايد هذه الظاهرة. وبحث إحصاءات الهيئة العامة لسوق المال فإن عدد الشركات التي طلبت شطب أسهمها اختياريًا من البورصة بلغ العام الحالي فقط نحو 24 شركة بينما تم شطب 11 شركة إجبارياً لعدم التزامها بقواعد الإفصاح والشفافية.

وتشير هذه الإحصاءات إلى أن السجلات الخمس الأخيرة شهدت شطب 732 شركة من بينها 474 شركة تم شطبها "إجبارياً" لخالفها قواعد الإفصاح والقيود 258 شركة طلبت شطبها اختياريًا خلال هذه الفترة.

ويتوقع محللون في سوق المال المصرية استمرار تنامي هذه الظاهرة خلال المرحلة المقبلة استناداً لطلبات شطب جديدة تقدمت بها العديد من الشركات، الأمر الذي يهدد بتقلص قاعدة الأسهم المتداولة في السوق.

في الوقت نفسه يقلل رئيس البورصة ماجد شوقي من خطورة هذه الظاهرة بقوله أن الشركات التي تطلب شطب أسهمها تمثل حالات خاصة وكل حالة ظروفها وفي المقابل فإن هناك العديد من المزايا التي

## ■ ■

## 24 شركة

## طلبت شطب أسهمها

## و11 شركة أجبرت على ذلك

## ■ ■





L'EAU D'ISSEY  
POUR HOMME

INTENSE

L'EAU D'ISSEY POUR HOMME INTENSE ISSEY MIYAKE

[www.isseymiyakeparfums.com](http://www.isseymiyakeparfums.com)

# دروس صفقة السواب بين "إعمار" و "دبي هولدنج"



محمد العبار

نفسها أكثر من دليل على أنها لا تحب الصفقة التي عقدها مع "دبي هولدنج"، وذلك عندما استمر سعر السهم في الهبوط في وقت اعتبرت شركات مالية ومصرفية مرموقة أن السعر العادل لشركة "إعمار" يجب أن يكون في نطاق 19 درهما للسهم أو أكثر قليلاً. فشركة "إي. إف. جي. مرس" مثلاً قدرت السعر العادل الذي يجب أن يبلغه السهم بـ 19,7 درهماً، بينما أعطى بنك HSBC سعر 19 درهماً للسهم كهدف. أي أن كلا المؤسستين الماليتين تقولان أن سعر سهم إعمار يقل عن القيمة الحقيقية للشركة بنحو 80 في المئة.

بالطبع لا يعود هذا الفارق الكبير بين القيمة الحقيقية لـ "إعمار" وبين تقييمها من قبل حملة الأسهم إلى صفقة السواب وحدها، بل يعود ربما إلى الهولرجس الصامتة التي لم يتم توضيحها بعد حول العلاقة بين الشركة والحكومة ومدى حرية الإدارة في اتخاذ القرار، أي مدى توافقها يسمى اليوم بشغافية الإدارة المستقلة والمراقبة بصورة عادلة من المساهمين ومن هيئات الرقابة والتقييم كما هو الحال في الشركات الحديثة.

تاريخ شركة "إعمار" الطويل مليء بالطبع بالنجاحات، كما أنه لم يخل من بعض "العسكات الناقصة"، لكن الشركة تعمل بالفضل نموذجاً عن التقدم الكبير الذي يحققه الخليج، ودبي بصورة خاصة، في مجال الاستثمار من ثقافة المحلية والاستئناس إلى ثقافة العالمية وبناء المؤسسات القادرة على المنافسة.

وقد تكون تجربة السواب وما انتهت إليه درسا مهماً للجميع، وإشارة لأجس فيها على حاجة الشركة للأخذ أكثر برأي السوق والمساهمين والعديد من المؤسسات المالية التي تقدم نصحتها مجاناً أحياناً لأمر الشركات الإقليمية العملاقة. فربما عندما يكتسب لـ "إعمار" تعزيز روابط الثقة أكثر بالسوق وتواصل بالثبات إلى مصالحة قد تساعد على اعتراف بالقيمة الحقيقية للشركة وانعكاس ذلك في سعر السهم. ولا بد من القول في النهاية أن صفقة السواب لم تسقط بسبب مراجعة من الشركات، بل أسقطها المساهمون عملياً وإن عبر مواقف سلبية أكثر منها غير لوافقة الصريحة. وقد جاء الدليل على ذلك في التقرير الذي قدمته "إعمار" للرأي العام في بيان التراجع عن الصفقة مع "دبي هولدنج" إذ نصحت الأمر على عدم التحو: "تبين لنا أن الصفقة لم تكن في مصلحة المساهمين".

قيام شركة "إعمار" الإماراتية بغسوخ اتفاقها مع شركة "دبي هولدنج" حول مبادلة أراضي من الأخيرة بأسهم من شركة "إعمار" هو ربما أفضل خبر تتلقاه السوق العقارية، بل والسوق المالية في دبي منذ فترة طويلة. وقد ظهر ترحيب السوق بالثبات في ارتفاع فوري لأسعار سهم شركة "إعمار" بنسبة 6,8 في المئة في اليوم نفسه لإعلان الخبر، وأغلق سهم الشركة، الذي كان هبط لأول مرة منذ 28 شهراً تحت حاجز الـ 10 دراهم، على 10,85 دراهم في إغلاق يوم 28 أغسطس 2007.

أما العبرة الأساسية فهي أن الإدارات التنفيذية مهما كانت ناجحة، وربما يسبب هذا النجاح، قد تفتح أحياناً لتقليد حاجات التشغيل ومثل الإدارة اليومية للعمل، على رأي المساهمين وحساسياتهم ومصالحهم في النهاية. وواقع الأمر أن مصالحي "إعمار" لم يرحبوا بخطوة "السواب" التي أقتت لإعمار الموصول على أراض بقيمة 8 ملايين دولار من شركة "دبي هولدنج" في مقابل منح الأخيرة حصص في "إعمار" بلغت 2,634 مليار سهم، أي نحو 28 في المئة من الشركة.

ومنذ اليوم الأول لهذه الصفقة التي طغت على السوق، بدا أن العملية تمت بشيء من التسرع، إذ أن صفقة بهذا الحجم، بدا أنها تحتاج لتقديم معلومات تفصيلية توفر للمساهمين معلومات شافية مثلاً عن مواقع الأراضي التي تم شراؤها ومساحتها والأسس التي اعتمدت في تقييم سعر الشراء وغير ذلك، فضلاً عن البرنامج الاستثماري الذي سيوضع لتلك الأراضي والاعتكاسات طويلة الأجل للخطوة على أداء الشركة ومصالح المساهمين.

تخطت الصفقة الثانية والتي بدت أكثر جساماً، هي أن الخطوة كانت ستورف ملكية حكومة دبي في "إعمار" من 33 إلى 51 في المئة، ما كان سيؤازر إعلاء الحكومة، وليس مئات الوف المساهمين في "إعمار"، الكلمة الفصل في تدوير سياسات الشركة، بل ومسيرها أيضاً. وقدمت صفقة السواب أصلاً نموذجاً مقلداً للمساهمين عن الوضع

الذي قد تؤول إليه الشركة بسبب التركيز الكبير في سلطات الإدارة والتفويض غير المفيد لهذه السلطات بسبب ملكية الحكومة لنسبة الثلث تقريباً من الشركة، واعتماد "إعمار" بقوة على دعم حكومي لا جدال فيه. ويبدو أن "إعمار" وسلطات دبي فوجئت معاً بالسلبية التي قولت بها خطوة السواب من قبل المساهمين، والتي تمثلت بعمليات بيع للأسهم هبطت بسعر سهم "إعمار" نحو 23 في المئة منذ الإعلان عن الخطوة، ودفعت به إلى أدنى معدل له في 22 أغسطس للماضي عندما اخترق السعر هبوطاً حاجز الـ 10 دراهم ليسجل 9,77 درهماً للسهم.

ويبدو أن مخاوف المساهمين من انعكاسات السواب أضيف إليها قلق متجدد بشأن الآثار المحتملة على "إعمار" من الضائحات التي قد تصيب شركة "جون لاينج" بسبب المساكن التابعة لها في الولايات المتحدة من جراء انعكاسات أزمة الرهن العقاري وتردي نوعية الأصول في العديد من شركات الإقراض السكني وانكماش السيولة في السوق. وكانت "إعمار" اشترت الشركة في يونيو 2006 في عز فورة العقارات الأميركية بسعر زائد قليلاً على المليار دولار، علماً أن "جون لاينج" باتت تساهم بنحو 16 في المئة من الدخل الإجمالي لشركة "إعمار". وكانت السوق قد مدت لإدارة "إعمار"



صناعة يدوية محترفة  
هندسة دقيقة متحصرة  
أداء عال مشقوق

يقدم هاتف Vertu Ascent Ferrari 1947 المحدود الإصدار تحية لشركة Ferrari بمناسبة عيدها الستين. تم صنع هذا الهاتف مع عناية شديدة بكافة التفاصيل، توازن بالغ الدقة بين الوظائف والتصميم وهندسة ممتازة لا تضاهي. كلها مميزات لعلها ساهمت في ابتكار سيارات Ferrari الرياضية الفريدة من نوعها. كما يشتمل كل هاتف من هذه المجموعة الملائمة من ١٩٤٧ هاتفاً، على جلد Ferrari الأصلي وعلى نسخة مطابقة من الألبوم بمقياس ١:٥ لدواسة الفرامل. إن هذا التعاون يجسد بكافة أوجهه احتفالاً مثالياً بعيد Ferrari الستين.

صنع بترخيص من Ferrari SpA

VERTU

VERTU.COM

## مع طرح "الوطني للتنمية" و"الوطني المصري"

### تجدد صراع المستثمرين العرب على "كعكة" المصارف المصرية



د. محمود محي الدين

كشف وزير الاستثمار المصري، د. محمود محي الدين، أن العمل جارٍ على إعادة تشكيل مجلس أمناء الاستثمار لتقديم مزيد من التيسيرات لجذب مستثمرين جدد، فضلاً عن إجراء مسح شامل للمستثمرين. وأوضح أن المجلس سيكون برئاسة د. زياد بهاء الدين وستكون مهمته دراسة مشاكل الاستثمار، واقتراح وسائل حلها وكذلك تقديم المشورة وسبل جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية واقتراح التشريعات اللازمة لتطوير الاستثمار في مصر وكذلك مراجعة استراتيجية الاستثمار ومتابعة نشاطه في مصر وإعداد تقارير دورية.

كما لفت الوزير محي الدين إلى أنه سيتم طرح بنك القاهرة في بداية الدورة البرلمانية الجديدة في شهر مارس أو أبريل من خلال مزايمة عالمية، مشيراً إلى أن نسبة الاكتتاب العام لن تقل عن 20 في المئة، وأن الاكتتاب سيتم وفقاً لقوانين وقواعد منظمة بما يطمئن المودعين على أموالهم وأن تحديد قيمة السهم سوف تتم من خلال مستشار الطرح. كما ذكر أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تدفقت إلى مصر تجاوزت الـ 20 مليار دولار خلال السنوات الثلاث الماضية. وجاءت الملكة للنخبة في المرتبة الأولى لإنهاء البلدان المصدرة للاستثمارات إلى مصر، تلتها السعودية والإمارات والكويت وهولندا وفرنسا والولايات المتحدة وإسبانيا وليبيا.

### بيع فروع "بلوم مصر" في رومانيا إلى "بلوم فرنسا"

وافق البنك المركزي المصري على بيع فروع بنك بلوم مصر في رومانيا إلى بنك بلوم فرنسا، ويتم حالياً الحصول على توقيع عملاء الفروع بنقل وداشهم وحساباتهم المصرفية وفقاً لقوانين البنك المركزي الروماني، خصوصاً وأن بنك بلوم مصر يمتلك 5 فروع في رومانيا.

من جهة أخرى تمكنت الإدارة المالية لبنك من تحقيق تسوية للدين المتعلق في العام الماضي بقيمة 100 مليون جنيه تمثل 15 في المئة من إجمالي الدين، كما قام البنك بتأسيس إدارة امتثال للشركات الكبرى للدخول في مجال القروض الاستثمارية إلى جانب قروض التجزئة.

افتتحت مسبقاً طرح بنكي "الوطني للتنمية" و"الوطني المصري" فاصلاً جديداً من الصراع بين المؤسسات المالية العربية على بقايا "كعكة" البنوك المصرية المطروحة للبيع. وزاد من جذوة الصراع عدم وجود مزيد من الفرص الاستثمارية في مجال إعد الأكثر جذبا للمصارف الرافعة في دخول السوق المصرية، أو تلك التي تمتلك خططا استراتيجية للتوسع الإقليمي وتسعى لاحتواء السوق المصرية نقطة ارتكاز لهذا التوسع.

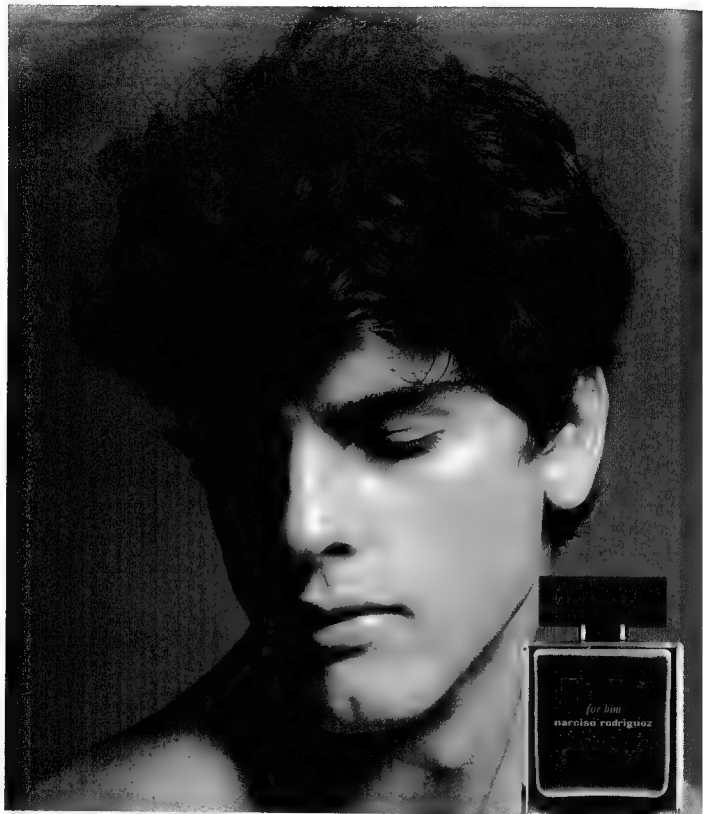
فبعد طرح "الوطني المصري"، "الوطني للتنمية" لم يعد هناك مزيد من البنوك التي يمكن بيعها باستثناء بنك وحيد صغير الحجم هو "بنك الاستثمار العربي". ولأن البنك المركزي المصري لا يمنع حالياً تراخيص بنوك جديدة، فقد باتت البنوك الثلاثة تمثل الفرصة الأخيرة للراغبين في دخول السوق. أيضاً لعبت توقعات بنمو السوق وتطوير نوعية الخدمات المالية التي يمكن تقديمها لشرائح جديدة من العملاء، واتساع قاعدة هذه الخدمات دوراً محورياً في تعزيز المنافسة خصوصاً على صفقة البنك الوطني المصري نظراً لما يتمتع به البنك من مركز مالي قوي وقاعدة عملاء متفجرة وسياسات توظيف ناجحة إلى حد كبير.

هذه المزايا دفعت ثلاث مؤسسات مالية عربية كبرى لتقديم عروض استحواد على البنك في مقدمتها "بنك الكويت الوطني"، وقد بدأت هذه المؤسسات الثلاث في عمليات الفحص الخافية للجهالة على أن تتقدم بعروضها المالية قبل منتصف سبتمبر المقبل.

وصحبا قال -"الاقتصاد والأعمال" ياسر إسماعيل حسن، العضو المنتدب للبنك، أن طرح البنك للبيع لم يؤثر على خطته الاستراتيجية، مشيراً إلى أنه حقق ربحاً صافياً خلال العام الماضي بلغ 147 مليون جنيه، وهي أرباح مرشحة للنمو هذا العام بعد انخفاض تكلفة الأموال لدى البنك عقب قيام الحكومة بسحب 3 مليارات جنيه من وداشهم لتعويض إيداعها في الحساب المركزي للحكومة، حيث تم تمويل سحب هذه الأموال التي كانت تمثل عبئاً على سياسات التشغيل والتوظيف لدى البنك باقتطاب مبلغ موازن من وداش عملاء القطاع الخاص.

أما صفقة "الوطني للتنمية" فقد دخلت في حيز التنفيذ بعد أن تقدم تحالف مصري إماراتي يضم مصرف "أبو ظبي الإسلامي" وشركة الإمارات الدولية للاستثمار بعرض للاستحواذ على كامل أسهم البنك بسعر 11 جنيهاً للسهم. وعلى الرغم من أن قيمة العرض متدنية مقارنة بسيطرة تداول السهم في بورصة القاهرة -يدور حول 17 جنيهاً- إلا أن إعلان رأي المستشار المالي المستقل للصفقة وهو "البنك الأهلي المصري" بأن القيمة الحقيقية للسهم تدور حول 9 جنيهات فقط نظراً لارتفاع نسبة الدين المشكك بتحصيلها ووجود فجوة كبيرة في الخصصات وتأكل حقوق المساهمين الذين رفضوا ضخ أي زيادة في رأس مال البنك سوف تعجل ببيعهم للتحالف الإماراتي في غضون الأسابيع القليلة المقبلة.

وبالتوازي تسير صفقة بيع البنك الوطني المصري باتجاه الخصم خصوصاً وأن "مجموعة التعميم القابضة السعودية" -التي تمتلك حصة في رأس مال البنك ولها عضوان في مجلس الإدارة- تفتت وراء أحد العروض المقتمة للشراء وذلك وفق معلومات متداولة في السوق. أما "بنك الاستثمار العربي" فيشهد حالياً عملية إعادة هيكلة تمهيداً لطرحه للبيع خلال الربع الأول من العام المقبل، وبعد حسم صفقة "بنك القاهرة" الأمر الذي يهدد إعادة ترتيب أوضاع القطاع المصرفي لمصرته على خلفية ظهور لاعبين جديداً عربياً وأجنبياً واختفاء لاعبين تاريخيين.



*for him*  
**narciso rodriguez**



عامر الجالي

## مدينة صناعية في الأردن باستثمارات كويتية

يبعث مسؤولون أردنيون مع نظراء لهم كويتيين آليات إقامة مدينة صناعية في مدينة مابيا الأردنية جنوب العاصمة عمان، يرأس مال كويتي ممول من شركة "صروح للاستثمار الكويتية".

وقال مدير عام مؤسسة المدن الصناعية الأردنية عامر الجالي:

"تركّزت اللقاءات بين الجانبين في بحث الاستثمارات والبيئات المقترحة للمدينة الصناعية المقرر تطويرها على أرض بلغت مساحتها 500 دونم، مشيراً إلى أن "صروح للاستثمار" وهي إحدى كيوريات الشركات الكويتية القابضة وللوظيفة للأموال، وجدت في المناخ والبيئة الاستثمارية في الأردن مجالاً وفرصة لتوظيف جزء من استثماراتها ضمن مجال تطوير إدارة وتسويق مدينة صناعية في الأردن، وهو مجال غير مسبق لثل هذه الشركات بعيداً عن الاستثمار العقاري والصناعي أو البنوك.

وأكد الجالي أن مؤسسة تشجيع الاستثمار الأردنية تضع كل الإمكانيات وتقدم كافة التسهيلات لإنجاح المشروع ليكون باكورة لتعاون مستقبلي ونموذجاً ناجحاً في مجال إقامة المدن الصناعية وإدارتها وتسويقها من قبل الشركات الخليجية في الأردن.

كما أوضح أن الصادرات الأردنية إلى السوق الخليجية تشكل نحو 20 في المئة من إجمالي الصادرات، فيما تشكل واردات المملكة من الخليج ما نسبته 28 في المئة من إجمالي الواردات.

يذكر أن شركة "صروح" هي شركة مساهمة كويتية مقفلة تدارس نشاطاتها بالتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية يرأس مال يبلغ 19 مليون دينار كويتي وتعمل وفق مبدأ البناء والتشغيل والتحويل.



د. فيصل إبراهيم العليل

## CPC تنشئ مجمعاً صناعياً في مصر

وقّعت شركة CPC مصر للتطوير الصناعي، إحدى شركات مجموعة مواد الأعمال القابضة CPC، عقداً مع الهيئة العامة للتنمية الصناعية في مصر لتطوير مجمع صناعي متكامل التخطيط والتقسيم. ويقع المشروع على أرض في

مدينة السادس من أكتوبر تصل مساحتها إلى 1,5 مليون متر مربع. وقام المدير التنفيذي لشركة CPC للمهندس معز الصواف بتوقيع عقد شراء وتطوير أرض المجمع الصناعي في القاهرة مع رئيس مجلس إدارة الهيئة العامة للتنمية الصناعية المهندس عمرو محمد عسل.

ويضم المجمع الصناعي مجموعة نشاطات في مجالات مواد البناء والصناعات الغذائية وصناعات النسيج، بالإضافة إلى مناطق خدمات. وتبلغ حصة مواد البناء في المجمع الصناعي 40 في المئة، مقابل 30 في المئة للمواد الغذائية، و20 في المئة للصناعة النسيجية، و10 في المئة لنشاط الخدمات بما في ذلك المرافق الداخلية من طرق ومياه وكهرباء واتصالات.

وفي هذا الإطار، أوضح المتحدث الرسمي للشركة ومدير إدارة تطوير الأعمال لشركة CPC، د. فيصل إبراهيم العليل أن المرحلة الأولى للمشروع تتمثل بإعداد البنية التحتية للأرض وتحديد مساحات القطع وستكون مدتها سنتين تقريباً، بعدها يتم تطبيق برنامج ترويج وتسويق للمجمع الصناعي يهدف جذب المستثمرين في قطاع الصناعة داخل وخارج القطر المصري. أما المرحلة الثانية فتشمل إنشاء مصانع شركة CPC - مصر للتطوير الصناعي.

## الاتحاد العربي للصناعات التقليدية

### يعقد اجتماعه الأول

شهد الاجتماع الأول للاتحاد العربي للصناعات التقليدية، الذي انعقد في المغرب مراجعة نهائية للقانون الأساسي للاتحاد بعد إدخال بعض التعديلات عليه. وقد تم الإعلان الرسمي عن إنشاء الاتحاد العربي للصناعات التقليدية في إطار المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين ومجلس الوحدة الاقتصادية العربية.

ولفت مدير عام المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين د. محمد بن يوسف إلى أن القانون الأساسي للاتحاد تضمن دعوة الدول العربية إلى الاهتمام بقطاع الصناعات التقليدية وتعزيز إنشاء الجمعيات والقرى والجمعيات الحرفية على مستوى المناطق والقطاعات التقليدية. كذلك لحظ القانون ضرورة رفع جودة الصناعات التقليدية وتطويرها لتتناسب لأذواق المستهلك، إضافة إلى الاستفادة من وسائل الاتصال والإعلام الحديثة في الترويج للمنتجات التقليدية والتعريف بها على مستوى الأسواق المحلية والدولية.

وأشار بن يوسف إلى أن الاجتماع المقبل للاتحاد العربي للصناعات التقليدية سيعقد في الجزائر خلال شهر نوفمبر المقبل.

## "أموال الخليج" :

### مصنع لإنتاج الزجاج في مصر

بدأت شركة "أموال الخليج" للاستثمار التجاري بتأسيس مصنع لإنتاج الزجاج في السويس وذلك عبر التحالف مع مجموعة من الشركات الأوروبية.

وتبلغ حصة "أموال الخليج" في المشروع 35 في المئة من إجمالي الاستثمارات البالغة 160 مليون جنيه، ويعد هذا المشروع الأول الذي يتم تأسيسه من خلال "صندوق أموال" على مساحة 65 ألف متر مربع، وسيعمل بنظام المناطق الحرة ويتم توجيه إجمالي إنتاجه للتصدير.

وكانت شركة "أموال الخليج" قد خصصت مبلغاً يتراوح ما بين 250 و300 مليون ريال سعودي للاستثمار في مصر من إجمالي مليار ريال سعودي هي قيمة صندوقها الاستثماري الجديد "أموال 2"، على أن تضع الشركة هذا المبلغ خلال سنة. يذكر أن شركة أموال الخليج تأسست في العام 2004، وهي تدير محفظة استثمارية تزيد قيمتها على مليار ريال سعودي.



## خدمات متطورة راقية نالت استحسانكم

خدماتنا الراقية التي نستلهمها من كرم الضيافة العربية الأصيلة قد نالت استحسانكم مرة أخرى. للسنة الخامسة على التوالي تصويتكم لنا أهّلنا للفوز بالمركز الأول بجائزة سكاى تراكس\* لأفضل الأطعمة التي تقدم في الجو على الدرجة الأولى. هذه شهادة نعزّز بها على جهودنا المتواصلة لتقديم أفضل الخدمات الراقية التي تستحقونها. نيابة عن أكثر من 100 طاهٍ جوي وطاقم الضيافة وجميع منتسبي طيران الخليج، نقول لكم 'شكراً جزيلاً'. ونتشوق لخدمتكم مرة أخرى.

لمزيد من المعلومات والحجز، اتصل بطيران الخليج أو بوكيل سفرك المحلي  
أو زيارة موقعنا [www.gulfair.com](http://www.gulfair.com)

\*سكاى تراكس: أكبر شبكة استبيان للمسافرين في العالم.



طيران الخليج  
GULF AIR

الناقل والراعي الرسمي لسباق جائزة البحرين الكبرى لطيران الخليج 2008

# سابك

## من السعودية إلى العالمية

كتب رشيد حسن

من شركة صغيرة بضعة موظفين في العام 1976 تحولت الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) إلى أكبر شركة للبتروكيماويات من حيث الموجودات في العالم. لكن الشركة تريد البناء على ما تحقّق لإنجاز المرحلة التالية والأكثر طموحاً وهي التحول إلى الشركة الرائدة المفضلة في العالم وبمروحة منتجات بالغة الاتساع وتشمل المنتجات الكيماوية المتقدمة التي ما زالت حكرًا على الشركات الغربية العريقة. وبفضل مواردها الهائلة تسعى "سابك" اليوم للجمع بين زيادة طاقة الإنتاج وبالتالي حصتها من السوق وبين التوسع النوعي عبر امتلاك الشركات العريقة وبالتالي الحصول على قاعدة معرفية وتكنولوجية تمكّنها من تعزيز تكامل خطوط التصنيع وإدخال عدد كبير من المنتجات عالية القيمة المضافة، وبالتالي عالية الربحية إلى ما تقدمه حالياً لزبائنها حول العالم، و"سابك" تمثل بهذا المعنى حالة نادرة على شركة انطلقت سعودياً وتحولت ضمن وقت قصير نسبياً وبفضل جهد قادة وفنيين سعوديين إلى إحدى الشركات الصناعية العملاقة في العالم.

يتزامن التوجه الاستراتيجي الجديد لـ "سابك" مع توجه شامل في أوساط صناعة النفط السعودية يستهدف الانتقال من التركيز على تصدير الخامات إلى الدخول بقوة في تصنيع المشتقات والصناعات المتخصصة عالية القيمة المضافة، وهي استراتيجية تمهد لتحويل المملكة السعودية من بلد مصنّ للنفط إلى أحد البلدان الصناعية الأساسية في العالم.

في هذا التحقّق الشامل تلقى "الاقتصاد والأعمال" الضوء على آفاق المرحلة التالية التي تشارف عليها "سابك" في ظروف بالغة الأهمية والدفقة لسوق البتروكيماويات، كما تسلط في القسم التالي الضوء على استراتيجية الشركة عبر حوار معقّق مع المهندس محمد الماضي الرئيس التنفيذي للشركة.

أسعار النفط التي يتوقع كثيرون أن تقارب الـ 100 دولار أو حتى 200 دولار للمبرميل بدأت تقلب موازين الصناعات البتروكيماوية في العالم. حتى قبل بلوغها تلك المعدلات الخفيفة، فإن أسعار النفط، التي تحافظ على أعلى معدلات تاريخية لها منذ ثلاث سنوات على الأقل، تحولت مع الوقت إلى "تسونامي" حقيقي يحاصر الشركات البتروكيماوية العملاقة في العالم، بل يهدد بقاها في السوق.

العامل البسيط والأهم في هذا الانقلاب الشامل هو ببساطة عامل التكلفة. فمعظم الشركات الغربية

**الميزات الحاسمة لبتروكيماويات الشرق الأوسط قلبت موازين السوق وأنت إلى تمام سريع لحصة المنطقة على حساب أميركا وأوروبا**

العاملة في حقّ البتروكيماويات لا تمتلك الغاز الرخيص الذي تمتلكه "سابك" عبر اتفاقاتها طويلة الأجل مع "آرامكو" أو تمتلك حقراً في إيران. وهي اعتمدت تاريخياً في صناعاتها على استخدام مادة النفط الناتجة عن تكرير النفط الخام كقائم (مادة أولية) لمصانعها المختلفة. كما اعتمدت أحياناً مواداً ومشتقات نفطية أخرى في تصنيع

المنتجات البتروكيماوية المختلفة ولا سيما المتقدمة التي تتفق فيها.

وبينما تحصل "سابك" على الغاز بأسعار ثابتة لآجال طويلة، فإن سعر النفط يقلب في السوق العالمية، وهو شديد الارتباط بأسعار النفط الخام باعتباره منتجاً ثانوياً من عملية تكرير النفط. ويرغم التكلفة الرخيصة نسبياً للغاز (الإيثين أو البروبين) الذي تستخدمه "سابك" ومثيلاتها في المنطقة حتى الآن كمادة أولية أو كمصدر للمطابق في مصانعها، فإن الصناعات الغربية، برغم استخدامهما للغاز مرتفع التكلفة (وقليل الوجود) أو للمطابق المكلفة أيضاً، يمكنها الحفاظ على ميزتها التنافسية في صناعة البتروكيماويات طالما بقيت أسعار النفط الخام أقل من 20 دولاراً للمبرميل. ولهذا السبب بالذات فإن الارتفاع غير المسبوق منذ ثلاث سنوات في أسعار النفط الخام أدى إلى رفع سعر الغاز ومادة النفط في الأسواق الدولية وخلق بالتالي ضغوطاً شديدة على تكلفة الصناعات البتروكيماوية في الغرب بدأت آثارها الأولى تظهر منذ مدة إلى العيان.

صحيح أن الصناعات الغربية تعتمد إلى حد كبير على التلوث التكنولوجي وعلى التقنيات المعقدة لإضافة



## ستراتيجية التوسع عبر تملك الشركات

مما يعني أن خطوة "سابك" لتدخلها السوق الأميركية من باب المنتجات البتروكيميائية المتخصصة، كما أن الخطوة مرهوبة ستراتيجه مباشر لأنها ستضع الشركة السعودية في موقع قيادي في هذه الصناعة ذات القيمة المضافة العالية. كما ستفتحها الخطوة خبرات تصنيع وتسويق مهمة في حال البتروليكرات التي دخلته أساساً من خلال مصنع كيان في السعودية والذي يتوقع أن يبدأ العمل العام 2010.

وتؤكد مصادر الصناعة أن "سابك" وعدد من الشركات في المنطقة بانته في موقع قوي لمحاولة تملك عدد آخر من الشركات البتروكيميائية الدولية التي تملك عملياتها في كل من أوروبا والولايات المتحدة الأميركية، وتكررت مصادر مجموعة HSBC في تقرير لها صدر في يونيو الماضي أن عدداً من الشركات الأوروبية مثل Azko Nobel NV ووحدة الكيماويات المتخصصة في شركة سيبا Cliba الألمانية وشركة كلاريان Clarivent الألمانية تعتزم إجراء عمليات إعادة هيكلة عملياتها وربما التخلص من الوحدات البتروكيميائية التي لم تعد مربحة على غرار ما فعلت شركة "جنرال إلكتريك" وبالتالي فإن هذه البرامج تحمل فرصاً مهمة محتملة وهي مرشحة الآن لعمليات تملك من "سابك" أو غيرها.

يبقى القول أن عملية "جي.إي. بلاستيكس" برغم ضماها لن تعد من قرة "سابك" على إجراء المزيد من عمليات التملك الخارجي أو ترتيب المشاريع الشركة الجديدة نظراً للسيولة المالية التي تتمتع بها ولتجهز السيولة الحرة التي ما زالت قادرة على توليدها من العمليات. والمؤشر الأهم على أن "سابك" تستعد لزيد من عمليات التملك في المستقبل هو استخدامها لنسبة مجودة من مواردها الباهظة لتحويل المسألة الأخيرة وفي الوقت نفسه سياساتها الحذرة في توزيع الأرباح ضمن حدود لا تتجاوز 20% من الأرباح الصافية، وكذا الأمرين يشيران بوضوح إلى رغبة "سابك" الحفاظ على أعلى سيولة ممكنة وبالتالي الحفاظ بهجومية تامة للاستجابة لفرص عديدة التي يتوقع أن تظهر في السنوات المقبلة في صناعة متعبة وباتت جاهزة بالتالي لأكثر عملية إعادة هيكلة في تاريخها.

في استجابة واضحة وسريعة للمشتريات الكبرى في سوق البتروكيميائيات، بدأت "سابك" لأول مرة منذ تأسيسها تولى اهتماماً قوياً بالتوسع واقتناء القاعدة المعرفية والتقنية عبر عمليات التملك للشركات الأجنبية أو لفرع البتروكيميائيات في المجموعات الصناعية الكبرى، وهي المقتضت هذه الاستراتيجية في صيف 2002 عندما أجزت تملك شركة دي.إس.إم. بتروكيميكالز DSM Petrochemical الهولندية بقيمة 2,254 مليون يورو أي ما يعادل 3,8 مليارات ريال سعودي.

كما قامت "سابك" في أواخر العام 2006 لتأسي بتملكه الوحدة الأوروبية لشركة هانتسمان وفازت بذلك بطاقة إنتاج إضافية تبلغ نحو 865 ألف طن من الإيثيلين و 400 ألف طن سنوياً من البروبيلين مع تولع إضافة طاقة لإنتاج 400 ألف طن من البولي إيثيلين قليل الكثافة LDPE خلال العام الجاري.

لكن العملية الكبرى التي تدشن الرؤية المستقبلية والواقعة للقيادة "سابك" كانت ولا شك الاتفاق على تملك وحدة البتروكيميائيات المتخصصة في شركة "جنرال إلكتريك" الأميركية GE Plastics في مطلع العام، وذلك في صفقة سعرت الشركة بنحو 11,6 مليار دولار. وفي حال إتمامها فإن الصفقة ستشكل أكبر عملية تملك استثماري في تاريخ الشرق الأوسط، وهي وحدها ستزيد للهيئات المسؤولة لـ "سابك" بنسبة 29 المئة من 23 مليون دولار العام 2006، إلى نحو 30 مليار دولار. كما أن الصفقة ستسمح "سابك" أكبر مجموعة من الصناعات ومراكز التكنولوجيا والأبحاث الصناعية في 21 بلداً من ضمنها الصين والهند واليابان والبرازيل وتايلاند، وذلك فضلاً عن نحو 500 براءة اختراع وماركة مسجلة ومملوكة من وحدة أبلستريك في الشركة الأميركية. كما أن الشركة الأميركية حققت أرباحاً بقيمة 674 مليون دولار في العام 2006 على مبيعات بلغت 6,65 مليارات دولار.

وتسيطر "جي.إي. بلاستيكس" على نحو 60 في المئة من سوق صناعة الكميونتر في الولايات المتحدة، وعلى نحو 50 في المئة من لدائن ABS.

السعودية مثل الفينول والأمينوايثانول والكولين كلورايد والبوليكاربونيت، ومعروف أن ستراتيجه "سابك" تستهدف الآن وبحقوة تملك شركات غربية متخصصة بهدف وضع اليد على تقنياتها المتقدمة والإفادة منها في ستراتيجه عمل الشركة وتطوير منتجاتها ككل، وفي الوقت نفسه توسيع أسواقها عبر الدخول مباشرة إلى أسواق الدول الغربية والآسيوية الأوسع نمواً.

هذا التحول الحاسم وللمدى الطويل في موازين سوق البتروكيميائيات لصالح الدول ذات التكلفة الأقل في الشرق الأوسط، ما هي نتاجه بعيدة الأمد على الشرق وكيف يمكن أن يبدل خريطة بل تركيبة الصناعات البتروكيميائية في العالم؟

### تبدلات ستراتيجه

يمكن إخصاص الأثر الأهم لانقلاب موازين الجدوى والتكلفة في صناعة البتروكيميائيات في العالم (نتيجة للارتفاع الهائل في أسعار النفط ومشقاته) بنحوين رئيسيين هو: تزايد الحوافز لإحداث نوع من التكامل التنديجي بين الصناعات البتروكيميائية في الدول

قيمة كبيرة على المنتجات المتقدمة والمتخصصة المستخدمة في الصناعات العالية، مثل صناعة السيارات ومواد البناء والكمبيوتر والأدوات المنزلية وغيرها، لكن الارتفاع الكبير في أسعار النفط لم يعد من النوع الذي يمكن تعويضه أو استيعابه ضمن العملية التصنيعية نفسها. كما أن الشركات الغربية، كما يُذكر الرئيس التنفيذي لـ "سابك" محمد الماضي، لم تعد تتمتع باحتكار للعمليات المستخدمة في

إنتاج المنتجات البتروكيميائية للمقعد، لأن هذه التقنيات متوافرة في السوق ويمكن الحصول عليها إما مباشرة وإما عن

طريق عمليات التملك للشركات الغربية المتخصصة كما فعلت "سابك" في ثلاث حالات حتى الآن. وأحد الأدلة على إمكان تملك التقنيات المتقدمة في صناعة البتروكيميائيات هو مشروع "كيان" الذي تنهيه "سابك" في السعودية والذي سينتج، إضافة إلى عدد من المنتجات الأولية والوسيلة، منتجات متقدمة جديدة على الصناعة

**منتجو الشرق الأوسط باتوا يمتلكون ميزات سعرية حاسمة وكبيرة بالمقارنة مع المنتجين الهامشيين في أوروبا وآسيا وأميركا**

## مشاريع إنتاج الإيثيلين في الشرق الأوسط

البلد	المشروع	تاريخ الإنجاز	القيمة الإنتاجية (ملايين سنوياً)
إيران	مصنع للبترولوكيمياثبات في جرد	سنة 2007	1,350
إيران	مصنع للبترولوكيمياثبات في خوج	النصف الثاني من 2008	5,00
إيران	اولفين وتوسعة منشآت قائمة	النصف الأول من 2010	1,100
إيران	أولفين 11	النصف الثاني من 2010	1,200
الكويت	إيكويت	الربع الأخير من 2008	900
قطر	مصنع رأس لقان للإيثيلين	النصف الثاني من 2008	1,300
أبو ظبي	بودج	النصف الثاني من 2009	1,300
للملكة السعودية	ينساب ("سابك")	الربع الثاني من 2008	1,300
للملكة السعودية	شرق ("سابك")	الربع الأخير من 2008	1,200
للملكة السعودية	كيان ("سابك")	سنة 2009	1,350
للملكة السعودية	تصنيع - صحليا	النصف الثاني من 2009	1,000
للملكة السعودية	بيثرو - رابح	نهاية 2008 وبداية 2009	1,000
للملكة السعودية	سيبك	سنة 2010	900
للملكة السعودية	فكتا لإيثيلين للنفط		14,400

المصدر : مجموعة هونغ كونغ لشغهايا المصرفية HSBC

منخفضة التكلفة وبين الصناعات الأخرى الأكثر تقدماً في الغرب. أي أننا سنشهد على الأرجح مقايضة متزايدة بين وصول الشركات الغربية إلى المنتجات البتروكيميائية الأولية والوسيلة رخيصة الثمن وبين وصول الدول النفطية الشرق أوسطية مثل السعودية والإمارات وقطر إلى التكنولوجيات المتقدمة المستخدمة في تصنيع المنتجات للعقدة أو للتقدمة ذات القيمة المضافة الأكبر والتي تذهب للاستخدامات الصناعية أو الاستهلاكية.

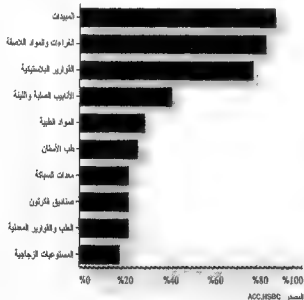
وهذا الاتجاه نحو التكامل التدريجي سيدفع حسب محمد الماضي نحو "عولة حقيقية للصناعة البتروكيميائية"، وذلك من خلال إزالة الحدود أو الأسوار العالية التي كانت تفصل بين صناعات أولية أو وسيطة في الشرق الأوسط التي توفر المواد الأولية أو "السلم البتروكيميائية" لخاصة الثمن، وبين صناعات بتروكيميائية متقدمة في الغرب تفوز بحصة الأسد من القيمة المضافة على البتروكيميائيات وتحقق بالنتائج الأرباح بأضعاف مضاعفة عما تجنيه الشركات المصنعة في المنطقة.

هذا الاتجاه البالغ الأهمية سيستند في الواقع إلى المعطيات التالية الإضافية:

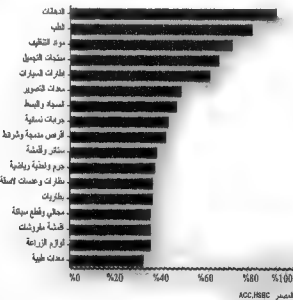
1 - الارتفاع الكبير في مداخيل شركات البتروكيميائيات عالية الربحية مثل "سابك" والذي سيضع في يد تلك الشركات سيولة حرة ضخمة جاهزة للاستثمار في عمليات ملحوظة لتملك الشركات الأجنبيات التي تلاثم استراتيجياتها. أضف إلى ذلك توافر مصادر التمويل معتدل الكلفة لهذه الشركات في السوق المحلية والدولية.

2 - في الوقت نفسه، سيؤدي الارتفاع الكبير في تكلفة الإنتاج في الغرب إلى توجه متزايد من الشركات الغربية لبيع نشاطاتها في حقل البتروكيميائيات بهدف الحد من الخسارة أو تخفيف عبء عن هذا القطاع على الأرباح الجمعة للمجموعات الصناعية أو النفطية الكبرى. ومعروف أن عدداً من هذه المجموعات بدأ يشكر جديداً بخطوة من هذا النوع، والسوق زاخرة بأخبار أو تكهنات قوية بقرب مرض عدد من الوحدات البتروكيميائية للبيع في المدى المنظور. والواقع أن عرض شركة "جنرال إلكتريك" لوحدة منتجات البلاستيك القابلة للبيع في السوق مؤشر بالغ الدلالة على هذا الاتجاه. ومعروف أن

## نسبة البتروكيميائيات في أبرز المنتجات الصناعية



## نسبة البتروكيميائيات في أهم السلع الاستهلاكية



# EBEL

THE ARCHITECTS OF TIME

## ايبيل

مهندسي الزمن



### 1911 DISCOVERY

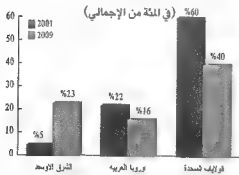
صناعة ايبيل: الرقابة هي جميع تصميمها

ساعة ايبيل كرونومترية الرقابة الجديدة التي تجمع القوة والدقة. عازلة لماء حتى 30 ATM - حزمة كرونومتر لوتوميتيك سويسرية مع دالة على اليوم والتاريخ كدفعة بشهادة CDRF. كريستال سافيري، مبالغ من الجنتين لمقاومة الصدمات الضخمة من أجل أقصى مبيعات وضوح الرؤية. مياه يظهر رياضي ثلاثي الأبعاد مع مؤشرات المتكئة والمثبتة يدويا. تاج مثبت لوليد، سوار فولاذ، سترينس ستير، فلانك المرونة ومروحة للمياه.

[www.1911discovery.com](http://www.1911discovery.com)

الإمارات العربية المتحدة مجوهرات منصور أبو ظبي ٠٢٦٦٤٦٦٠٠ دبي ٠٤٢٢٨١١١٠ العين ٠٣٧٦٦٣٣١ متوفرة أيضاً لدى: عالم الجواهر ٠١٧٦٥١٢٩ • المملكة العربية السعودية الفرزالي الرياض ٠١٤٧٤٤٠٠٠ • مجيخ سنتريا ٠١٤٦٢٨٨٨ جدة ٠٧٦٧٣٠٠٠ الدمام ٠٨٢٥٢٠٧١ الضيق ٠٣٨٨٨٠٤٠ • البحرين مجوهرات تلي المدينة المنامة ٠١٧٥٢٥٤٤ • الكويت التبراس المسالمة ٠٥٧٦١٥٧٢ • مجيخ الصالحية ٠٢٤٢٠٨٦١ • مجيخ مارينا ٠٢٢٤٤٨٠٨ الفشار ٠٥٧١٢٩٥١ • قطر مجوهرات الفناح شارع السند ٠٤٤١١٣٢٠ سيتي سنتر ٠٤٨٣٣٠٠٠ ريبلا بلازا ٠٤١٣١٢٤١ جاليري الحديثة للتجارة ٠٤٤٢١٦٦٦ • عمان مجوهرات القمر مستقل ٠٥٢٧٤٥٨ • لبنان مؤسسة جورج أبو عضل و شركاه بيروت ٠١٥١٢٢١٧ • سوريا مزرخان للتجارة دمشق ٠٨٠٦٠ ٣٧١ ٣١١ • الأردن عالم راملا عمان ٠٥٢٢٤١٧

## الحصة من السوق العالمية للإيثيلين



حاسمة منذ نشوء الصناعة تقريباً في مطلع منتصف الثمانينات. وهذه الميزات تركّزت بوجه خاص في التالي:

1- توافر اللقائم رخيصة الثمن المتوفرة بالغاز المصاحب والذي يمثل مثلاً 60 في المئة من المواد الأولية التي تستخدمها "سابك". في المقابل فإن الغالبية العظمى من الصناعات البتروكيميائية في العالم ليس لها وصول إلى الغاز، بل تعتمد بصورة رئيسية على مادة النافثا، والتي تتأثر أسعارها مباشرة بأسعار النفط الخام. وباعتبار آخر، فإن الزيادات الحالية في سعر النفط تزيد على 150 دولاراً بالطن في تكلفة الإيثيلين لمعظم المصانع في الغرب، وهذه الزيادة تدخل فوراً في هامش ربح "سابك". بل إن "سابك" يمكنها تزويد الصناعات حتى في بلد كالصين بأسعار تقل عن أرخص المنتجات المصنعة محلياً. وتقدر دراسة لمجموعة هونغ كونغ شانغهاي المصرفية HSBC أن "سابك" بات لديها ميزة سعرية تقارب الـ 450 دولاراً بالطن بالمقارنة مع المنتجين الهامشيين في أمريكا وأوروبا.

2- الحدائق وفورات الحجم، معظم المصانع التي أنشئت في المنطقة وما زالت تنشأ سنوياً، مصانع حديثة نسبياً بالمقارنة مع العديد من المصانع القديمة في الغرب. كما أنها تمتاز في أغلب الحالات بطاقة إنتاج ضخمة تعطي للشركة الميزة المهمة لوفورات الحجم. على سبيل المثال، وبعد أن كانت الطاقة الوسطية لمصنع الإيثيلين نحو 400-500 ألف طن في العام 1993، ففزت هذه الطاقة إلى 800 ألف طن خلال مطلع الألفية مع توقع بلوغها عتبة 1,4 مليون طن في العام 2010. من أهم نتائج اقتصاديات الحجم خفض التكلفة النسبية في استهلاك الطاقة والعمالة وصيانة الموقع. لكن من نتائجهما أيضاً إدخال طاقات إنتاج ضخمة تدفع واحدة إلى السوق وبالتالي التأثير بقوة في موازين العرض والطلب، كما هو متوقع الآن مع قرب دخول الطاقة الإنتاجية الإضافية دفعة واحدة تقريباً في خلال السنتين المقبلتين.

3- الموقع الجغرافي القريب إلى الأسواق الرئيسية في آسيا والذي يوفر أيضاً ميزات مهمة إضافية لشركة "سابك" ولمنتجي الشرق الأوسط عموماً، لا سيما وأن القسم الأكبر من صادرات "سابك" من المواد البتروكيميائية وللعادن (نحو 70-80 في المئة) يذهب إلى الأسواق الآسيوية سريعة النمو وعلى رأسها الصين.

الشركة الأميركية العملاقة طرحت نشاطها في حقل البلاستيك للبيج في السوق في مطلع العام موزة ذلك بالخصائص التي بدأت تكتسبها من جراء ارتفاع أسعار النفط وبالتالي سعر اللقيم المستخدم في صناعتها وهو في هذه الحالة مادة البنزين.

3- من المتوقع، حسب محمد الماضي، أن يتراقق الاتجاه التكاملية المبين أعلاه باتجاه موز لا يقل قوة لتعزيز صيغة المشاريع المشتركة بين الشركات البتروكيميائية الوطنية وبين الشركات الأجنبية. لكن هذه المرة ليس بالضرورة لإنتاج السلع البتروكيميائية الأولية أو البسيطة، بل لإنتاج المنتجات المتقدمة عالية القيمة المضافة سواء في أسواق الشرق الأوسط أو في أسواق الدول الصناعية أو الاقتصادات الناشئة.

وسريعة النمو في الصين والهند وغيرها من الدول الآسيوية. السبب الأهم الذي سيدعم هذا الاتجاه هو أيضاً عامل التكلفة وخصوصاً توافر المنتجات المتقدمة مثل البلاستيك وخللاط البوليكاربون وغيرها بأسعار رخيصة عبر دول الشرق الأوسط، علماً أنها تمثل عنصراً أساسياً من عناصر التكلفة في العديد من المنتجات النهائية المستخدمة في صناعات استهلاكية أو إلكترونية أو كورباتية مختلفة (راجع الرسم البياني).

### مميزات تنافسية حاسمة

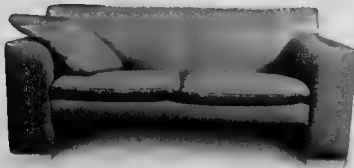
تتمتع شركات تصنيع البتروكيميائيات في الشرق الأوسط، وعلى رأسها "سابك"، بميزات تنافسية

## المؤشرات المالية لـ "سابك" وتوقعات الدخل والأرباح (مليون ريال سعودي)

البيد	نهاية 2006	نهاية 2007	نهاية 2008	نهاية 2009
الدخل	86,527	89,065	84,162	79,502
الربح قبل الضرائب والعوائ	31,063	32,698	34,385	25,566
الربح الصافي	20,319	20,678	17,503	11,004
الميزنة النخبة عن العمليات	37,002	38,281	34,454	25,349
إجمالي الأصول	167,014	175,085	182,616	183,568
حقوق المساهمين	72,908	83,399	90,241	90,014
رأس المال المستثمر	90,999	113,223	130,269	134,437
الأرباح القصافية	20,319	20,678	17,537	11,004
الاستثمارات الرأسمالية	18,747	29,038	24,788	12,650
معدلات الربحية (%)				
العائد على رأس المال المستثمر	35.5	30.9	22.2	13.1
العائد على حقوق المساهمين	29.8	26.5	20.2	12.1
العائد على الأصول	21.5	19.4	15.7	9.9
إجمالي الربح على العمليات	35.9	36.3	33.0	22.3

المصدر: HSBC

عندما تريد أريكة



فإنك تقتصد محل المفروشات

إذا كنت تخطط لمشروع إعمار كبير فهناك مكان واحد لتقصده

وأقامتها بدءاً من حصر الأسباس وانتهاء بتنظيم المشروع جاهزاً

شركة مواء الإعمار القابضة



CONSTRUCTION PRODUCTS HOLDING COMPANY

جدة • الرياض • دمشق • أبوظبي

[www.cpcholding.com](http://www.cpcholding.com)

## صعوبات تنفيذ المشاريع الجديدة تنقد أسعار البتروكيماويات

أحد أهم العوامل التي دخلت على الاقتصاديات البتروكيماويات مؤخراً هو الارتفاع الكبير في تكلفة بناء معامل التكسير والصافي المخصصة لتصنيع الانحيازات والتأخير الزمن في الوقت المفترض لإنجازها. وعلى حد قول أحد خبراء السوق في ستغافورة فإن سعر النفط تضاعف وهذا صحيح لكن عدد العمال والمهندسين لم يتضاعف، بل الأخص وحدات إنتاج الإيثيلين أدى إلى نقص كبير في عدد المهندسين والعمال والفنيين، مضافاً إليه الارتفاع الكبير في تكلفة الفولاذ ومواد البناء والمعدات إلى قفزات رفعت التكلفة الأصلية المقدرة بنسبة 60 في المئة في غضون أربع سنوات، بل وإلى النصف في بعض الحالات، كما أن بناء المصانع في الظروف الحالية بات يستغرق على الأقل أربع سنوات، وهي مدة تقارب ضعف المدة المعتادة بل إن تسليم المعدات اللازمة لمصنع للبترولوكيماويات وحده بات يستغرق سنتين على الأقل، وتذكرت مصادر السوق أن إيران تنهج الآن لتأجيل العمل بمصنع شركة "آريا ساسال بوليمر" وكذلك في مشروع شركة "جام بتروكيميكال" بسبب نقص العمالة والارتفاع الكبير في تكلفة المشروعين، كما أن مشروع قطر لإنتاج الإيثيلين في رأس الخان قد يتم تأجيله من العام 2008 حتى العام 2009. وهناك معامل عدة في تايوان وبعض دول آسيا تواجه خطر التأجيل بسبب الاختناقات المالية. ويقول خبراء أن تكلفة بناء معمل التكسير الواحد قفزت بنسبة 60 في المئة على الأقل، بينما ارتفعت أجور الفنيين والمهندسين في هذا الحقل بصورة غير مسبوقة.

لهذا السبب فإن مصادر السوق التي كانت تتوقع تراجعاً كبيراً في أسعار الإيثيلين وغيره من المنتجات الأساسية بدأت تعيد حساباتها ويات الرأي السائد الآن أن وصول الطاقة الإنتاجية الجديدة سيؤدي حتماً إلى خفض هامش الربح المحقق من المنتجين لكنه لن يؤدي إلى تقليصه بصورة فادحة.

2009 يتوقع أن تقفز حصة المنطقة من سوق الإيثيلين من 5 في المئة العام 2001 إلى 23 في المئة العام 2009. في الوقت نفسه، يتوقع أن تنخفض الحصة الأوروبية من السوق من 22 إلى 16 في المئة، وحصة الولايات المتحدة من 60 إلى 40 في المئة أي بنسبة الثلث تقريباً. هذا الاتجاه نحو تركيز الصناعات البتروكيماوية في مناطق الإنتاج الأقل تكلفة لن يتوقف بالتأكيد، والنتيجة البديهية لهذا الاتجاه هو عملية استبدال تدريجية للطاقة الإنتاجية مرتفعة التكلفة في الغرب أو في الدول المتقدمة للمادة الأولية الرخيصة بالطاقة الإنتاجية التي تضيفها شركات المنطقة على رأسها "سابك" على الطاقة القائمة. ويعني ذلك أن التحول في موازين السوق مستمر على هذه الجبهة. وهو ما تدل عليه خطط "سابك" لزيادة طاقة الإنتاج وبرامجها الطموحة لإنتاج مليارات الدولارات

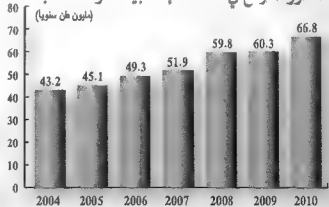
4- القوة المالية للشركات: بالنظر إلى مناخ العمل الذي تعمل ضمنه وخصوصاً مع توافر الدعم الحكومي المباشر والسياسات الضريبية للتساهلة والتدفقات النقدية الهائلة، فإن الشركات البتروكيماوية في المنطقة في موقع أفضل بكثير للتوسع والتطلع بثقة أكبر نحو المستقبل. وفيما تعاني الشركات الغربية الآن من الخسائر أو تراجع الأرباح تعود "سابك" على سيولة عالية تجعلها قادرة على تنفيذ برامج التوسع عبر عمليات التملك، وفي الوقت نفسه تملك الشركة السعودية إمكان الحصول على توصيلات لحدودها من أسواق المال المحلية والإقليمية والدولية وبأسعار تنافسية جداً.

## ارتفاع أسعار النفط يجعل العديد من بتروكيماويات الغرب غير مربحة ويعزز فرص "سابك" لتوسيع إميراطوريتها عبر عمليات التملك المباشر

### هيمنة تدريجية على المنتجات الأولية

هذه الميزات الأساسية استمرت في إنتاج مفاعيلها عبر العقدين الماضيين على الأخص في الأسواق الدولية للمنتجات البتروكيماوية الأساسية والوسيلة. فبالنظر لكون هذه المنتجات موهنة بالكامل لسعر تكلفة المقيم الأساسي فإن الشركات الغربية كانت قد بدأت طوعاً بالتخلي التدريجي عن حصتها السابقة في السوق لصالح الشركات ذات الوصول السهل للغاز رخيص التكلفة. في المقابل، ركزت الشركات الغربية استثماراتها على القطاع المتقدم من الصناعة حيث يمكن لعمليات التصنيع وجهود الأبحاث والتطوير والتفوق التكنولوجي أن تنتج قيمة مضافة عالية تخفف إلى حد كبير من الأثر النسبي لتكلفة "السلع البتروكيماوية" المستخدمة كمادة أولية في الصناعات الغربية المتقدمة. هذا التحول في حصص السوق من المنتجات الأولية والمتوسطة يبدو بوضوح في الرسم البياني للرفق، والذي يبين كيف بدأت حصة الشرق الأوسط من سوق الإيثيلين في العالم بالنمو السريع على حساب الصناعات المنافسة في كل من أوروبا والولايات المتحدة الأميركية. فبناء على الطاقة الإنتاجية الحالية والمخططة حتى العام

### التطور المتوقع في الطاقة الإنتاجية لشركة "سابك"





لقد حان الوقت لمعرفة الفرق. لتعرف المزيد عن دعم شركة بوم و ميرسييه و غاري  
سينيس لتطوير برامج التعليم بالنسبة لأطفالنا، ومعالجة السرطان وحماية البيئة  
تفضلوا بزيارة موقعنا على الإنترنت: [www.baume-et-mercier.com](http://www.baume-et-mercier.com)

## BAUME & MERCIER

GENEVE • 1830

بوتيك بوم وميرسييه - مركز برجمان، دبي ٩٧١٤٣٥١٧١٧ الإمارات العربية المتحدة: أحمد صفيهي وأولاده  
- دبي: ٩٧١٤٣٤١١٢١١ - مجوهرات المنارة - أبو ظبي: ٩٧١٢٦٦٢٢٩ - العين: ٩٧١٢٧٦٦٨٩٠ - الكويت: مراد  
يوسف يهياشي - مدينة الكويت: ٩٦٥٢٤٢١٩٠٧ / ٩٦٥٢٤٢١٩٥٠ - المملكة العربية السعودية: الحبشيني - جدة  
والرياض والخبر: مجاني ٨٠٠-٧٤٤٢٤٤٤ البحرين: مركز البحرين للمجوهرات - القاهرة: ٩٧٢١٧٥٣٥٠٩١  
قطر: مجوهرات الفرخان دوحة: ٩٧٤٤٠٨٠٠٨، سلطنة عُمان: مجوهرات القرم - مسقط: ٩٦٨٥٢٧٥٥٨  
لبنان: مؤسسة سويس تايك تريد - بيروت ٩٦١١٢٤٣٢٨٢ - الأردن: أبو شهرة - عمان: ٩٦٢٥٨١٧١٧٣



مدخول الطاقات الإنتاجية المخططة دفعة واحدة إلى السوق إلى تجدد مروة الركود في الأسعار التي شهدتها العام 2005؟

هناك جدل قوي بين الخبراء حول هذا الموضوع، لكن اتجاه الرأي الأقوى هو أن الزيادات المتوقعة في إنتاج السلع البتروكيميائية الأساسية لن تخلف ضغوطاً قوية على الأسعار وذلك للأسباب الرئيسية التالية: - أن الطاقات الجديدة سيقابلها على الأرجح اتسحاب وحدات من الإنتاج في السوقين الأوروبية والأميركية وذلك ضمن عملية الإحلال التدريجية للصناعات منخفضة الكلفة ضمن السوق الدولية للبتروكيميائيات.

- أصبح إغلاق المصانع الخاسرة ممكناً أكثر من السابق في الدول الصناعية، وذلك لسبب أساسي هو أن قسماً كبيراً من تلك المصانع أصبح قديماً، وبالتالي يتميز بتكلفة عالية جداً لصيانتها، علماً أن متوسط عمر المنشآت البتروكيميائية في الولايات المتحدة سيصل إلى 28 عاماً في العام 2008 بينما كان 21 عاماً العام 2001. وبما أن تكلفة الصيانة أصبحت مرتفعة وتكاد تقارب أحياناً 4 في المئة سنوياً من تكلفة استبدال المصنع فإن تكلفة إغلاق تلك المصانع تصبح أقل بكثير من السابق.

- لم يعد هناك في الدول الغربية قيود سياسية (مثل حماية العمالة أو إعانة عمليات التسريح) كما كان الحال قبل عقدين. كما أن أحكام المنظمة الدولية للتجارة تمنع تقديم الدعم الحكومي للمصانع الخاسرة وتعتبره منافسة غير مشروعة مع بقية اللاعبين في السوق مما يقوي المناخ السياسي الحافز على إغلاق الوحدات الخاسرة.

- أخيراً، فإن الثمن البيئي لإغلاق المصانع وتنظيف المواقع التي كانت قائمة عليها لم يعد مشكلة كما في السابق نظراً لأن العديد من مواقع هذه المصانع أصبح موجودات عقارية ذات أسعار مجزية وموضوع اهتمام من أصحاب المشاريع العقارية.

بكلال آخر، فإن قدوم الطاقات الإنتاجية الجديدة إلى السوق، خصوصاً من اللاعبين الكبار مثل "سابك"، قد يكون أشبه الأول ليس خفض الأسعار بل توليد ضغوط أكبر على الوحدات الهامشية أو عالية الكلفة في الغرب للانسحاب من السوق، ويجب القول هنا أن بادرة شركة "جنرال إلكتريك" في بيع وحدة البلاستيك التابعة لها تمثل أبغح دليل على هذا الاتجاه. فإذا كانت بعض الصناعات البتروكيميائية المتخصصة في الغرب لم تعد قادرة على المنافسة فكيف سيكون حال الشركات المتخصصة للسلع البتروكيميائية الأولية أو الوسيطة والتي لا تتضمن قيمة مضافة تذكر تسمح باستيعاب ارتفاع التكلفة؟

### فرص الوضع الجديد

إن الاتجاه طويل الأمد لارتفاع أسعار النفط يعطي "سابك" فرصاً ذهبية طالما كانت في انتظارها في السابق لتحقيق جملة من الخطوات الاستراتيجية والتي يمكن إنجازها بما يلي:

1- تحقيق المزيد من التكامل الرأسي في للمنتجات

سنوياً على إدخال طاقات جديدة للإنتاج. وفي الوقت نفسه، تنويع قاعدة المنتجات. ويظهر الرسم البياني التالي كيف ارتفعت الطاقة الإنتاجية لـ"سابك" بسرعة في السنوات الأخيرة بحيث بات من المتوقع أن تصل الزيادة

في الإنتاج ما بين 2004 و2010 نحو 54 المئة.

من 43,2 إلى 66,8 طناً سنوياً، مع توقع "سابك" بلوغ إنتاجها السنوي نحو 100 مليون طن في العام 2015. ويكفي أن نذكر من أجل فهم مغزى هذه

الأرقام أن الطاقة العالمية لإنتاج البتروكيميائيات حالياً تبلغ نحو 227 مليون طن مع توقع بلوغها نحو 288 مليوناً في العام 2010 أي ينمو يصل إلى 27 في المئة خلال الفترة وهو كما يتضح، معدل نمو يقل كثيراً عن النمو المحقق من شركة "سابك".

### شبح الفائض يقلق السوق

لكن ما هي النتائج للتوقعات للزيادات الكبيرة في الإنتاج على أسعار البتروكيميائيات؟ وهل سيؤدي

### مجموعة "سابك" الشركات التابعة

الشركة	أهم المنتجات	الحصة (%)
بتروكيميا	إيثيلين، بوليسترين، بزين	100
جند	منتجات الحديد الطويل والصلب	100
يونفايت	إيثيلين وبولي إيثيلين	75
اين البيطر	أمونيا و بوريا	72
غلز	أوكسيجين، فيتروجين	70
إين زهر	بولي بروبيلين و MTBE	70
اين ريف	عطريات	54
الزاري	ميثانول	50
البيرولي	أمونيا و بوريا	50
فيث	إيثيلين وبولي إيثيلين	50
اين سينا	ميثانول و MTBE	50
سند	إيثيلين، ستيرين، MTBE	50
شرق	بولي إيثيلين، إيثيلين غلايكول	50
كيميا	إيثيلين وبولي إيثيلين	50
سفنكو	أمونيا و بوريا	43
الشركات الشقيقة		
الشركة الخبجية شتروكيميائيات	ميثانول، أمونيا، بوريا	33
مصنع اصنوع لنتزة الألومنيوم	الومنيوم	31
المنظلة الوطنية للكيمياويات	مؤل جدي	20
شركة الكهرباء ومصانع المياه	خدمات المياه والكهرباء	25
الومنيوم البحرين	الومنيوم	20
بيلين	بولي إيثيلين	20
ARG		17

المصدر: التقرير السنوي لشركة "سابك"





www.porscheuae.com

## الفخامة الرياضية بعروضها الرمضانية

بورشه بوكسر: إبتداءً من ٢,١٩٩ ر.س. / الشهر

بورشه كايمن: إبتداءً من ٣,١٩٩ ر.س. / الشهر

بورشه كاريرا إس: إبتداءً من ٥,٩٩٩ ر.س. / الشهر

بورشه كايمن: إبتداءً من ٣,٩٩٩ ر.س. / الشهر



سامكو للسيارات

مركز بورشه الرياض

هاتف: ٤١١ ٧٨٨

مركز بورشه جدة

هاتف: ٢ ٧٨٢ ٢٠٠

مركز بورشه اخير

هاتف: ٨٨٨ ٨٨٥٥

هاتف مجاني: ٨٠٠ ١١ ٨٠٠ ٩٩

تسهيلات بالدفع عبر البنك\*

\* تطبيق الأحكام والشروط

## مؤشرات النمو

— ارتفع سهم "سابك" بنسبة 20 في المئة خلال العام الحالي مقفلاً على 132,5 ريالاً سعودياً في منتصف أغسطس الماضي، الأمر الذي يقيم الشركة بنحو 342 مليار ريال (نحو 94 مليار دولار)، وهذا الأمر يثبت "سابك" باعتبارها أكبر شركة للبترولوكيميائيات في العالم من حيث القيمة السوقية وبقايرق وأوسع عن الشركة التالية وهي BASF الألمانية التي تبلغ قيمتها السوقية نحو 68 مليار دولار، وشركة داو كيميكالز، كبرى شركات البترولوكيميائيات الأميركية، مع قيمة سوقية تقارب الـ 44 مليار دولار.

— تفقد المبيعات الإجمالية لسوق البترولوكيميائيات في العالم بنحو ألفي مليار دولار (2 تريليون) سنوياً، وتمتلك دول مجلس التعاون وإيران نحو 40 في المئة من احتياطات الغاز في العالم.

— أصبحت "سابك" أول منتج في العالم مصيبتا البوريا وأكبر منتج ومصدر أيضاً للميثانول مع إنجاز رابع معاملها المتخصصة في هذه السوق.

— بفضل التوسع المستمر في طاقة "سابك" تشجه السعودية لحل محل اليابان كثاني أكبر منتج للإيثيلين في العالم قبل نهاية هذا العقد.

— "سابك" هي أكبر منتج للحديد والصلب في الشرق الأوسط ومع توسعة طاقتها الإنتاجية بنحو 5,5 ملايين طن أصبحت الشركة أحد أكبر مواقع صناعة الحديد المتكاملة في العالم.

— "سابك" هي أكبر شركة مساهمة في الشرق الأوسط من حيث قيمتها السوقية البالغة نحو 342 مليار ريال سعودي (92 مليار دولار).

— تحتل "سابك" المرتبة الخامسة في العالم بين أكبر الشركات البترولوكيميائية العالمية متنوعة النشاطات من حيث حجم المبيعات وذلك بعد شركة BASF ودوا كيميكالز Dow Chemicals وبيار Bayer ودوبون Du Pont.

"سابك" على توسيع حضورها التجاري في تلك الأسواق.

4 — إن توافر قاعدة كبيرة من المنتجات الأولية والوسيلة الآن لدى "سابك" يمثل إحدى أهم نقاط القوة التي تساعدها على اجتذاب الشركات الأجنبية الباحثة عن المواد الأولية الرخيصة التي لم يعد في الإمكان إنتاجها في دول ذات التكلفة المرتفعة للحلابة. وقد باتت هذه الشركات مستعدة إما للتخلي بالكامل عن فروصها البترولوكيميائية بهدف وقف الخسارة وإما القبول بالشراكة على أسس جديدة مع الشركات البترولوكيميائية ذات التكلفة المنخفضة.

يمكن لذلك القول أن "سابك" تقف على أعتاب مرحلة مثيرة وجديدة تماماً في تاريخ تطورها ونموها كشركة عالمية، بل إن الظروف الحالية تسمح لـ "سابك" التي أصبحت الآن أكبر شركة لإنتاج البترولوكيميائيات في العالم من حيث القيمة السوقية بالتحول إلى أكبر شركة في العالم أيضاً من حيث حجم المبيعات والأرباح. وهذه المراتب لن تتأخر الشركة السعودية على الخوض بها في وقت قريب. ■

البترولوكيميائية عن طريق الدخول بقوة في سوق المنتجات المتقدمة أو المتخصصة Specialities التي تتضمن قيمة مضافة كبيرة وتسمح بالتالي بتحقيق هامش ربح مرتفعة بالمقارنة مع السلع البترولوكيميائية البسيطة. وهذا المجال الذي كان حتى وقت قريب حكراً على الشركات الغربية بدأ

يفتح أمام "سابك" بحيث بات أمام الشركة فرصاً عديدة لتملك شركات غربية عاملة في هذا الحقل أو لعقد شراكات أكثر معنى في حقل المنتجات المتقدمة. ويشير الرئيس التنفيذي لـ "سابك" محمد الماضي إلى أن الشركة تستهدف تحقيق 20 في المئة من دخلها الإجمالي على الأقل

من المنتجات المتقدمة أو المتخصصة في وقت لا تمثل هذه المنتجات حتى الآن سوى نسبة طفيف من الدخل التشغيلي للشركة.

2 — إن ستراتيجية إضافة المنتجات المتقدمة على مروحة منتجات "سابك" تدخل أيضاً ضمن ستراتيجية تنويع المنتجات وحماية الدخل التشغيلي من التقلبات التي تصيب عادة المنتجات الأولية والوسيلة بينما تتمتع للنتجات المتقدمة وللتنفصصة باستقرار أكبر في الأسعار في المدى الطويل.

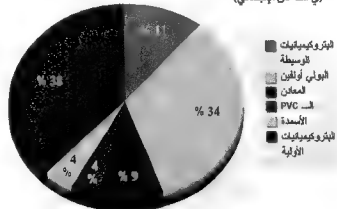
3 — الاقتراب أكثر من الأسواق الرئيسية التي يقع فيها معظم الطلب العالمي على البترولوكيميائيات مثل الصين والهند ودول أميركا الشمالية وربما المكسيك وأميركا الجنوبية، وذلك من خلال إقامة مشاريع مشتركة في تلك الأسواق أو تملك شركات قائمة يمكن أن تزيد على طاقة الإنتاج الإجمالية وفي الوقت نفسه تساعد

**سهم "سابك" ارتفع 20 في المئة منذ مطلع العام والقيمة السوقية للشركة ففزت إلى 92 مليار دولار**

**شركات قد تعرض للتملك في السوق مستقبلاً: أزكو الهولندية وكيموايات سيبا وكارلرانت الألمانية**

## مصادر دخل "سابك"

(في المئة من الإجمالي)



# ابدأ يومك بالإنترنت كل صباح

استمتع بالبحر والشمس هذا الاستيقاظ



تم الافتتاح في مدينة دبي للإنترنت

ريستورانت

شيفان

[hiexpress.com](http://hiexpress.com)



## الرئيس التنفيذي لشركة "سابك" يستشرف المستقبل

# الماضي: المستقبل إشارات البتروكيماويات المتكاملة والتوسع في المنتجات المتخصصة



أجري الحوار: فيصل أبو زكي ورشيد حسن

■ كيف ترون اتجاهات السوق في المدى المتوسط، وكيف تستعدون في "سابك" لمواجهة المتغيرات المتوقع حصولها خصوصاً ما يتعلق بالأهداف والأولويات، والاستخدام الاستراتيجي للموارد المتاحة؟

□ تنمو السوق باستمرار، ويتسحب هذا النمو المستمر على السكان والاقتصادات العالمية. غير أن سوق البتروكيماويات تنمو بوتيرة تزيد على وتيرة نمو العرض. وهذا ينطبق على العديد من قطاعات البتروكيماويات. والسبب الأول في ذلك هو أن الغاز الطبيعي بدأ يشغ. أما السبب الثاني فيتمثل في كون بعض القطاعات الصناعية الأخرى بدأت تنافس الصناعات البتروكيماوية على إمدادات الغاز، مثل صناعة الكبرياء وصناعة المياه وصناعة الأسمدة. والأخيرة أصبحت تتمتع بسوق ضخمة. لا سيما مع تحول الولايات المتحدة تدريجياً إلى الطاقة البديلة وخصوصاً "الإيثانول"، الذي يتم تصنيعه من نبات الذرة بكميات كبيرة. هذا التوجه خلق طلباً على الأسمدة التي تخلق بدوره طلباً إضافياً على غاز "اليثان" وقوياً. ومن هنا يأتي الشغ في توفير الوقود لبعض المنتجات البتروكيماوية الأخرى.

هذا الوضع دفع بأسعار المنتجات البتروكيماوية إلى مستويات قياسية. لكن السؤال المطروح، ما إذا كانت الأسعار ستبقى على قوتها الحالية، في ضوء الدخول المرتقب للطاقات الجديدة وبالحالي زيادة العرض؟ لذلك فمن الممكن في العام 2008 أو 2009، كما يتوقع بعض الخبراء، أن ينقص الطلب عن العرض. غير أن هذا لا يعني بالضرورة أن سعر البترول سينخفض، إذ قد ترتفع أسعاره بسبب ظروف سياسية أو غيرها، تزامناً مع الدورة الاقتصادية، مما قد يؤثر سلباً على الصناعة. لكن "سابك" متحركة لهذه الظروف جيداً ولديها خططها لمواجهة أي هبوط في الدورة الاقتصادية للبتروكيماويات.

أقول ما يقال عن الحديث مع محمد بن حمد الماضي، الرئيس التنفيذي للشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك"، أنه حديث مباشر ومريح مع إنسان مريح. فالرجل الذي يقود أكبر شركة للبتروكيماويات في العالم يبدل إلى الغرفة بلباسه الوطني، يسلم بابتسامة صالحة، يضيف بالشاي ويدخل الحديث مباشرة في أي موضوع تريده حول الشركة بلغة المهندس التي لا تحمل التأويل.

من الصعب أن لا يشعر المرء بتقدير كبير لهذا السعودي الذي يقود منذ سنوات شركة لم تعد سعودية وحسب، بل أصبحت عالمية بكل ما تعنيه الكلمة، وتحتاج بالتالي إلى مواصفات عالية جداً للتمكّن من قيادتها، وتحمل مسؤوليتها الكبيرة بهذه الولاية والثقة بالنفس، بل يمكن القول أن المهندس محمد بن حمد الماضي هو الرمز لجيل مثام من قيادات الأعمال السعودية التي بدأت في تحمّل مسؤولية الانتقال بالملكية من مرحلة "السعودة" وبناء الاقتصاد الوطني إلى مرحلة "العولمة" والدمج الاقتصاد بالآليات المعقدة والمتنافسية للاقتصاد العالمي الجديد.

بدأ المهندس محمد بن حمد الماضي العمل في الشركة منذ تأسيسها في العام 1976، وتدرّج في مسؤولياتها، فهو (ابن "سابك")، بل هو الآن، بعد 31 عاماً من التدرّج في مناصب المسؤولية فيها، ابن للشركة، كما أنه أيضاً ابن للصناعة التي تعلم أسرارها وتفاصيلها وفروصها ومخاطرها شرقاً وغرباً.

قبل تسلمه لدفعة القيادة في "سابك" العام 1998، كان المهندس محمد بن حمد الماضي يتولى منصب مدير عام إدارة المشاريع في الشركة، ما عزز خبرته التفاوضية مع الشركات الأجنبية، وزاد من فهمه العميق للطابع العالمي لهذه الصناعة الاستراتيجية، غير أن خبرة المهندس الماضي بهذه الشؤون، هي بالتحديد، ما يجعله الآن يتحدث بثقة وثبات عن المستقبل، فينظر بهدوء إلى السوق بمتغيّراتها وأمواجهات وتحدياتها، ويدرك بحسده القوي أن فرصة "سابك" قد أدت فعلاً، وأن الشركة التي يتولى قيادتها، بمنزلة من المحكّة والإقدام، قد تكون دخلت إحدى أكثر مراحل التطور أهمية وإثارة في تاريخها.

في هذا الحوار، يستعرض محمد بن حمد الماضي أهم التطوّرات التي شهدتها "سابك" في الفترة الأخيرة، إلى جانب عرض رؤيته للسوق، وتوقعاته للمستقبل. وفي ما يلي نص الحوار:

■ استخدام "النافثا" هل هو وارد في صناعتكم، خصوصاً أنه حساس تجاه تقلبات الأسعار العالمية للنفط؟

□ استخدام "النافثا" وأرد بكل تأكيد، شرطاً أن لا يعتمد على "النافثا" بشكل رئيسي، لكن "النافثا" قريب في تكوينه إلى منتجات الطاقة. وبالتالي فهو حساس لارتفاع الكبير في الأسعار الذي نشهده حالياً. لذا نحن نستخدم مزيجاً من الغاز الطبيعي المسال ومن "الإيثان".

كيف يمكن لتطور أسعار النفط أن تؤثر عليكم في هذا المجال؟

□ ننتظر بزيادة أو نقص أسعار "النافثا" و"الإيثان". في بعض الأوقات ترتفع أسعار "النافثا" من دون أن يقابلها ارتفاع في أسعار البترول. والسبب أن المصافي لا تنتج كميات كافية، فصناعتنا تتأثر بـ"الإيثان" و"النافثا"، إلى جانب الدورة الاقتصادية للمنتجات البتروكيميائية.

### أثر الغاثن على السوق

■ هناك من يعتقد أن الطاقة الفائضة سيقابلها خروج مصانع من السوق وتأخير في تنفيذ بعض المشاريع، مما يعني أن الأثر السلبي على الأسعار للطاقة الإنتاجية الإضافية قد لا يكون كبيراً؟

□ نحن بالطبع نتوقع أن يكون هذا التحليل صحيحاً، لكننا نراقب السوق بحدوث. ونعتقد أننا قد نواجه في وقت لاحق تصحيحاً في الأسعار، وبالتالي تراجعاً في هامش أرباح بعض العمليات

لهذا السبب ربما وجدت "سابك" أن عليها الخروج من زحمة الإنتاج الحالية، والتي قد تحول المنتجات إلى مجرد سلعة، وتجعل التركيز كله على المنافسة السعرية وليس على إضافة القيمة ورفع هامش الربح وتحسين الخدمة للزبون.

وهذا هو السبب الأهم وراء اتجاه الشركة لاختناء

البتروكيميائيات المتخصصة. ونظراً

لكون تطوير التقنيات اللازمة لهذا القطاع قد

يستغرق عشرات السنين فإن أسرع

طريقة هي الاستحواذ أو تملك الشركات العاملة ذات التقنيات الحديثة والخبرة العريقة في هذا المجال.

■ هل تعتون أن خطة الشركة هي التركيز على القطاعات المتقدمة ذات القيمة المضافة الأعلى؟

□ أحد الأهداف الأساسي التي وضعناها هي تحقيق 20 في المئة من الدخل الإجمالي لـ"سابك" من المنتجات المتخصصة.

ولا ننسى أن المنتجات المتخصصة مزاياها كبيرة، ومنها أن العائد عليها أكبر، كما أن هامش الربح في أسعارها أقل

كثير من التقلبات في أسعار المنتجات البتروكيميائية التقليدية. وهذا يعني أن أحد الأهداف الرئيسية من زيادة حصة المنتجات المتخصصة هو تحسين ربحية الشركة

ومستواها.

### ستراتيجية "سابك"

■ تهدف الخطة الاستراتيجية التي أقرتها "سابك" مؤخراً إلى تحقيق هدفين أساسيين هما: مواصلة النمو، وتنويع

المنتجات، بحيث تصبح "سابك" في العام 2020 ضعفاً ما هي عليه الآن، ما هي مقومات وآليات تحقيق هذه الخطة؟

□ تتبنى "سابك" مشروعاً استراتيجياً أطلقته عليه "سابك-2020"، يستهدف تحقيق رؤيتها لتصبح الشركة

العالمية الرائدة المفضلة في مجال الكيمائيات. كما أن هدفنا هو التوسع في المنتجات الحالية التي تتمتع فيها الشركة بقدرة

تنافسية، وإقامة الجيل الجديد من المشاريع البتروكيميائية للتكامل وتعزيز نفس القيم الخفيفة، وبداخل عالم صناعة

المنتجات المتخصصة ذات القيمة المضافة الأعلى. ومن أهدافنا الدائمة أيضاً بناء علاقات وثيقة طويلة الأجل مع زبائن

الشركة في مختلف الأسواق التقليدية والنامية.

■ تعتزم "سابك" إنفاق نحو 75 مليار دولار العام 2020 على نحو 60 مشروعاً داخل المملكة وخارجها، ما هي طبيعة المشاريع؟

□ ترمي الخطة الاستراتيجية 2020 إلى تحقيق أعلى معدلات النمو خلال السنوات الثلاثة المقبلة من خلال توسيع

عملياتها الصناعية داخل المملكة وخارجها، وتنويع باقة منتجاتها لتشمل المنتجات المتخصصة إلى جانب المنتجات

الأخرى من الكيمائيات الأساسية، والوسيطات، والبوليمرات، والأسمدة، والصلب، وتأتي باكورة

المنتجات المتخصصة من خلال مشروع شركة "كيان السعودية"، فيما يمثل الاستحواذ على قطاع الصناعات

البلاستيكية بشركة "جنرال إلكتريك" خطوة أخرى بالغة الأهمية في هذا المجال. وبصورة عامة فإن مشاريع "سابك"

التوسعية تستهدف إنشاء الجيل الجديد من المشاريع البتروكيميائية المتكاملة مع بعضها، ومواصلة فك

الاحتقانات للصانع الحالية، وتحقيق التكامل الأشمل للقيم، والاستفادة التامة من جميع المنتجات الثانوية.

### ورشة مشاريع وتوسعات

■ ما هي أهم المشاريع والتوسعات المرتقبة؟

□ من أبرز مشاريع التوسعة في المملكة، مجمع "ينساب" الجاري تشييده في مدينة جُدع الصناعية، بطاقة سنوية

تتجاوز 4 ملايين طن من المنتجات البتروكيميائية، وتوسعة "شرق" الثالثة في مدينة الجيل الصناعية التي تضيف 2,9

مليون طن أخرى، ومشروع "الرزقي" الخامس الذي يضيف 1,7 مليون طن من الإيثانول، فضلاً عن مجمع "كيان السعودية"

لمطابقة السعة البالغة 5,6 ملايين طن من المنتجات البتروكيميائية المتنوعة، التي تشمل سلسلة من المنتجات

للتخصصات مثل البولي كربونات، وإيثانولات الأمين، وميثيلات الأمين، إلى جانب المنتجات الأخرى المعروفة مثل

الإيثيلين، والبروبيلين، والبولي إيثيلين، والبولي بروبيلين، وجلايكول الإيثيلين وغيرها.

من جهة أخرى، تجت "سابك" عدداً من الاستثمارات لتعزيز حضورها قرب مستهلكي منتجاتها في أهم أسواقها

الاستراتيجية من خلال إنشاء العديد من المكاتب والمستودعات ومراكز الخدمات، حيث حوَّلت مكتبها في تركيا إلى شركة

محلية، إلى جانب افتتاح مكاتب في كل من إندونيسيا،



التوقيع على اتفاقية شراء "جنرال إلكتريك بلاستيكس"

طن، ومن ثم قفزت الإيرادات بنسبة 10 في المئة لتبلغ 86 مليار ريال (نحو 23 مليار دولار) محققة أرباحاً صافية بلغت 20,3 مليار ريال (5,4 مليارات دولار)، بزيادة 6 في المئة عن العام السابق، كذلك ارتفعت الأرباح التشغيلية بنسبة 7 في المئة، لتصل إلى 35,3 مليار ريال (9,4 مليارات دولار).

### العلاقة مع "أرامكو السعودية"

■ دخول "أرامكو" السوق باعتبارها مالكة للوقود وللصناعة الأولية (Feedstock)، هل الأمر ذلك على ستراتيجيكم وعزز بالتحالي اتجاه "سابك" نحو عمليات التملك؟

□ إن العلاقة بين "سابك" و"أرامكو السعودية" علاقة ستراتيجية لا تنحصر، فهي المصدر الأساس الذي يغذي مصانعنا بالمواد الخام، وهناك تنسيق كامل بين "سابك" و"أرامكو" ووزارة البترول والثروة المعدنية، وما زال هناك حاجة ماسة إلى توسيع آفاق التعاون بين الجانبين من خلال ستراتيجية وطنية متكاملة، أسوة بالتحالفات الدولية العديدة التي يشهدها عالم التصنيع بين الشركات البترولية والشركات البتروكيميائية، لا سيما أن "أرامكو السعودية" هي الشركة العالمية الرائدة في مجال الصناعات البترولية، كما أن "سابك" بالمقابل هي الشركة البتروكيميائية العالمية الرائدة في المجالين الصناعي والتقني، لذا فإن تفعيل التكامل بين الشركتين يشكل رافداً كبيراً للاقتصاد الوطني، ويمزز القدرات التنافسية للصناعات السعودية في زمن الكيانات الكبرى.

وحتى عهد قريب، لم تدخل "أرامكو السعودية" في مجال البتروكيميائيات، لكن مع دخولها قطاع التكرير وبناء المصافي لتطوير منتجات النفط بوزن الحصة إلى دخول قطاع البتروكيميائيات بسبب المنتجات الثانوية التي تنجم عن تكرير الخام، ذلك أن اقتصادات المصافي غير مجزية في حد ذاتها، بينما تؤدي إضافة استغلال الغاز الطبيعي في صناعة المصافي إلى تحسين الاقتصادات إنتاج المشتقات.

إن "سابك" تلعب بالطبيع لأن تكون شريكاً لـ "أرامكو السعودية" في صناعة البتروكيميائيات، لكن قد تكون هناك ظروف تدفعهم للمشاركة مع آخرين يعتبرونهم مالكن لقاعدة معارف تقنية وتسويقية.

■ هل يمكن لهذه المشاركات الأجنبية التي عقدت مع

وفيتنام، والصين، مستهدفة تشييد علاقات بعيدة المدى مع مستهلكي منتجاتها، وإيصالها إليهم بكل مواصفات الجودة والسلامة والسرعة اللازمة.

■ تجري "سابك" مفاوضات منذ سنوات لإنشاء مشروعين متكاملين في الصين، إلى أين وصلت هذه المفاوضات؟ وما هي الأهمية الاستراتيجية لدخول السوق الصينية من باب التصنيع؟

□ الصين قوة اقتصادية علمى، ومن أكبر مستهلكي المنتجات البتروكيميائية عالمياً، وتتمتع سوقها بمعدلات نمو عالية. لذا تحرص "سابك" على الاستثمار الصناعي بهذه السوق الاستراتيجية، ولقد قطعنا شوطاً طويلاً من المباحثات، إلا أن الإجراءات النظامية هناك تستغرق وقتاً طويلاً. ومن جانبنا قدمنا نحن وشركاؤنا كل المتطلبات المتعلقة بتوفير المواد الخام، والالتزامات البيئية وغيرها من الإجراءات، ونأمل أن تدرى هذه المشاريع الثور قريباً بإذن الله.

### شراكة استراتيجية مع "معادن"

■ وقعت "سابك" مع شركة "معادن" اتفاق الشروط الأساس للمشاركة الاستراتيجية في "مشروع معادن للفوسفات". ما هي أهمية وجدوى هذا المشروع لـ "سابك"؟

□ هذا مشروع عملاق تبلغ تكلفته الرأسمالية 13 مليار ريال، بنسبة 70 في المئة لـ "معادن" و30 في المئة لـ "سابك". ويستهدف استثمار احتياطيات الفوسفات في شمال المملكة لإنتاج الأسمدة الفوسفاتية في المدينة التعدينية في منطقة رأس الزور. وتمثل هذه المشاركة الاستراتيجية قيمة مضافة عالية لصناعة الأسمدة السعودية، وتهيئ لها مقومات النمو والازدهار، لا سيما أن الاتفاق يحقق التكامل بين شركتين رائدتين، الأولى تملك الخبرة الكبيرة في مجال الصناعات الفوسفاتية، والأخرى صاحبة باع طويل في مجال الصناعات البتروكيميائية. ومن أكبر الشركات العالمية في إنتاج الأسمدة الكيماوية، فضلاً عن خبراتها الطويلة في مجالي التقنية والتسويق.

■ ما هي العوامل التي تفسر النجاح المالية

### القياسية للسنة المالية 2006؟

□ النتائج القياسية التي حققتها "سابك" العام 2006 جاءت بتوفير من الله نتيجة تضامر مجموعة من العوامل، ممثلة في تحسين وزيادة الإنتاجية، وتطوير وتوسيع الشبكة التسويقية، والعمل على تنمية المبيعات، وتأكيد جودة المنتجات، والداة على تقديمها مصاحبة بأرقى الخدمات الفنية والتقنية التي تعظم الفائدة للمنها، وقد صاحب ذلك تحسين ملموس في الأسعار العالمية للعديد من المنتجات، بذلك تمكنت الشركة من تسجيل أعلى أرقام للربحية والدخل في تاريخها، إذ ارتفع إجمالي إنتاج مجمعها الصناعي خلال العام المنصرم إلى 49,1 مليون طن بزيادة 5 في المئة عن العام السابق، وبفلس النسبة ارتفعت المبيعات لتبلغ 38,5 مليون



الفريدة التي تجسد ساعة كرونوغراف نابوكو.

## نابوكو قوة الفتننة الأسيرة

ساعة الكرونوغراف الآلية هذه، ذات التهمة الأوتوماتيكية والمنحوتة في الفولاذ، مجددة في رسم خطوطها وفي تصميمها القوي، استقر فيها عداد الـ ٣٠ دقيقة عند موقع المؤشر الدال على الساعة ٣، وعداد الساعات عند موقع المؤشر الدال على الساعة ٦، كما استقر هداد الثواني في مكان الساعة ٩ من مساحة الهمناء. أما موقع الروزنامة الدالة على التاريخ، فقد جاء في مكان الساعة الرابعة والتصف، ويتم التحكم به عن طريق زر ضاغط مستقل يقع عند مستوى الساعة ١٠.



بالنسبة للحركة، فإن ساعة كرونوغراف نابوكو تنبض بفعل محرك هاليكوسكس تريكو ميكاكس الذي يستجيب لمعايير صناعة الساعات الراقية (٢٨٨٠٠ تردد في الساعة، واحتياطي تشغيل ٤٦ ساعة) إضافة إلى القدرة المازلة حتى ٣٠٠ متراً، بفضل تاج وأزرار ضاغطة، وخلفية علبة مثبته لولبياً، عدا عن بلورة مزدوجة مضادة لانعكاسات الثور بسمكة ٢٠٥ مم.

التنافس حاد بين الفولاذ وألياف الكربون التي تصدر من أكثر المواد خفة وصلابة في الوقت ذاته، في مجال صناعة الساعات، وتدخل للمرة الأولى في مجموع خامات صناعة موديلات «هيموند وايل»، السوار يمتاز بالعتانة الفائقة بقدر ما يتمتع بليونة هائلة تمنح ساعة نابوكو جمالية لا تضاهي. كل حقة من حلقات سلسلة السوار مشغولة بحيث يتنازع فيها الفولاذ المصقول بألياف الكربون. ينفض السوار يقفل قابل للإمتداد محمي بأزرار ضاغطة مزدوجة، يحمل توقيع «هيموند وايل» بالأحرف الأولى R.W. ويتزاج مع المعصم بشكل مثالي بحيث يوفر تحامله كل الارتياح.

ساعة كرونوغراف نابوكو الجديدة متوفرة أيضاً من سوار من الجلد الأسود بزخارف مركزية، وتتميز بفتحتها الأسيرة، وبمقدار ٤٦ مم من الأنافة والقوة، فخرضت نفسها بصفتها الساعة الرجالية بنابوتيان.

نابوكو، مجموعة جديدة من الموديلات الميكانيكية الرجالية حصرياً، كشفت عن ملامحها أخيراً دار «هيموند وايل» في المعرض الدولي للساعات في مدينة بازل، «بازل وورلد». تتميز ساعة الكرونوغراف هذه بكونها أول ساعة، من ضمن مجموعة صانع الساعات الشهير في جنيف، مزودة باللمبة المهيبة من قياس ٤٦ مم، وبدرجة عزل من الماء حتى عمق ٣٠٠ متراً، وكذلك باحتوائها على ألياف الكربون التي تعتبر من خامات التقنيات الرفيعة.

المسيلة متينة من الفولاذ

يقطر ٤٦ ملمتراً، الهمناء أسود، يظهر يشابه في تنسيقه «رقعة لعبة الضامة» مصاحبة صغيرة مركزية نافرة تبرز في وسط الهمناء مزدانة بـ ٣ يسمراغي تصميم بمساحبات الوقت، مؤشر الرقم ١٢ مثبت لسياً، ويتبعه ١١ مؤشراً من التكل المصقول، تزيد من وضوح رؤيتها مادة مضنية تسمع بخراتها لهماً ونهاراً. كل هذا ضمن اصطلاحات ورموز لونية شديدة المصرية. هذا الوجه الجديد للفننة الأسيرة



**“سوميتمو” و“داوكميكال” أن توفر تقنيات متقدمة للسعودية؟**

□ التقنيات التي تقدمها الشركات المذكورة جيدة، ولكنها متوفرة لدى الغير.

### مشكلة شيخ الغاز

■ هناك حديث عن نقص مرتقب في إمدادات لقيم الغاز في المملكة خلال الفترة المقبلة، ما مدى صحة ذلك، وتأثيره على نشاط “سايك”، وما هي الخطوات الاحترازية لمواجهة هذا التحدي، ولضمان إمداد مشاريع “سايك” بالغاز؟

□ هناك -ولله الحمد- العديد من المشاريع والاكتشافات البترولية التي تظهر تبعاً في المملكة، الأمر الذي يجعلنا نتفائل بعدم حدوث نقص في إمدادات الغاز، لا سيما أن الصناعات البتروكيميائية السعودية تشهد توسعات كبيرة مع ظهور العديد من الشركات الوطنية الجديدة. لكن على أية حال، فإن خطط “سايك” تستهدف الاستغلال الأمثل لما هو متوافر، والتوسع في المنتجات الحالية التي تتمتع فيها بقدرة تنافسية، من خلال إنشاء الجيل الجديد من المشاريع البتروكيميائية للمكاملة، وصولاً لأعلى درجات الكفاءة المطلوبة لتعويض النقص.

القيم الخفيف، والتوسع في الصناعات المتخصصة التي تحقق أعلى قيمة مضافة ممكنة.

■ هل تفكرون بتنفيذ مشاريع بتروكيميائية في الخليج، خصوصاً في الأماكن المحيطة على الغاز مثل قطر أو الإمارات، فضلاً عن أن هذه الدول مهتمة أصلاً وتسعى لاتباع نموذج “سايك”؟

□ هذا الموضوع فكرنا فيه. لكن دول الخليج عندها الاعتماد نفسه وتسمى لخلق شيء مماثل لجزيرة “سايك” عن طريق المشاركات الأجنبية. بالطبع كنا نرغب في إنجاز عمل مشترك في هذا المجال من خلال تعاون الشركات الخليجية، لأنه من الأفضل أن تبقى الفوائد في المنطقة. ثم إن التقنيات في صناعة البتروكيميائيات لم تعد معقدة ولست في حاجة للشركات الأجنبية للحصول عليها لأنها موجودة ويمكن شراؤها من السوق. ولدينا في دول الخليج القدرة على تشغيل المصانع والتسويق. لكن تجري الرياح بما لا تشتهي السفن، وبدلاً من التكامل بين الجهود الخليجية، نجد أن الاتجاه الآن هو أن يستقل كل بلد بمنتجاته وصناعاته. بل إن نقص التعاون ليس فقط بين دول الخليج بل نجده ضمن البلد نفسه. فمثلاً هناك شركاء سعوديون يلجأون إلى شركات أجنبية رغم وجود الشركات السعودية وعدم وجود فروقات في السعر أو في النوعية.

### العلاقة الصعبة... مع الشركات السعودية

■ لماذا لا يحصل تعاون مع بعض الشركات السعودية “سايك”؟ هل لأن القطاع الخاص السعودي يعتبر أضعف قوة مهمة في السوق وبالتالي لديهم ميزان معينة؟ □ هذا السؤال يوجه إلى القطاع الخاص أو الشركات

المعنية. في الحقيقة ليس لدي جواب. ربما لا يكون “سايك” قادرة على الدخول في جميع الشركات المحلية. لكن هناك نشاطات متخصصة يمكن للتعاون فيها: التسويق مثلاً. وسيكون للشركات السعودية فوائدها كبيرة من التعاون معنا في ذلك. هناك شركات تلجأ إلى شركات أجنبية لتسويق منتجاتها وتضطر جزاء ذلك البيع بأسعار غير مجزية. بينما الأولى أن يتم التسويق عن طريق الشركة المحلية، لأن ذلك يوفر أيضاً فرص عمل في البلد.

■ يعني في المجال التشجيع على أن “سايك” لا تعيش وتعمل في الفراغ، بل هي محرك أساس للاقتصاد السعودي ككل. هناك مثلاً أكثر من 600 مصنع في السعودية تعمل بالاستناد إلى منتجات “سايك”. أضف إلى ذلك أننا خلقنا صناعات الحديد والصفائح وهذه بني عليها مصانع عديدة، فضلاً عن صناعة الإنشاءات. في الوقت نفسه واكب صناعة الأسمدة التطور الزراعي في المملكة. ولقد قمنا بأبحاث متقدمة على الأسمدة وعلى “سوسة النخيل” وهذا جزء من تعاملنا مع المجتمع. دعمنا العديد من الأبحاث في الجامعات وأنشأنا كراس علمية جديدة لفروع التعليم الجامعي. إلى جانب ذلك أسسنا كليات للبحث في أمراض النخيل وأخرى تدرس طريقة معالجة مخلفات البلاستيك، كذلك يشارك موظفونا في ندوات كثيرة.

■ هل يعني ذلك أن في إمكانكم -ونيتكم- بيع خدمات التسويق للمنتجات البتروكيميائية؟

□ هناك شركات سعودية تعهد إلى شركات أجنبية تسويق منتجاتها، في ظل وجود شركات وطنية قادرة على التسويق بأعلى للمنافسة العالمية.

### أبرز التحديات

■ أنتم اليوم لديكم رؤية وتنتظرون إلى الغرض وتستعدون للعمل عليها. لكن ما هي في نظركم التحديات أو العقبات التي يمكن أن تؤثر على تنفيذ تلك الخطة؟

□ التحديات كثيرة، على رأسها موضوع تأمين المواد الخام. التحدي الثاني هو توظيف واستقطاب الموارد البشرية للماهرة، إلى جانب توفير المعارف التقنية، والعمالة، والتدريب، وثقافة العمل. بالنسبة للمواد الخام، نحن نعمل مع وزارة البترول والثروة المعدنية بهدف تأمين المواد الخام على المدى الطويل. كما يمكن أن نعمل مع دول عربية أو نقوم بعمليات استيراد. في ما يتعلق بتوفير العمالة، نحن نركز على خلق بيئة معرفية في “سايك”. لذا نقوم سنوياً بإرسال متدربين من السعوديين للدراسة في الخارج، ومن ثم العودة والعمل في الشركة. إلى جانب ذلك، نملك معهد “سايك” للتدريب الذي يستهدف صهر الكفايات والقدرات. وهناك تعاون مع بعض الجامعات، كما أن هناك استفادة من الشركات التي تمتلكها. وبذلك نقلل من التأثير المحتمل للانتشار والتوسع الذي لا يواكبه نمو مواز في الموارد البشرية للماهرة.

■ هل هناك منافسة في السوق على المهارات التي تمتلكونها أو تحتاجونها؟

□ هناك تنافس شديد على الكفايات، وهناك تسرب بالطبع. لكننا نفتخر بأن الشباب الذين خرجوا من الشركة، أصبحوا في مواقع قيادية في الشركات الجديدة. وسيكون هناك يوماً حاجة لإعداد أجيال جديدة تهتم بالداخل للبلدان. ■



# من طلب العلا...



بنك عوده بلّازا - المركز الرئيسي والإدارة العامة - باب ادریس - بيروت - لبنان



## بنك عوده - «أفضل مصرف في لبنان» بشهادة يورو ماني

لأن العمل الجدي والجهد المستمر هما ضمانا للنجاح، حاز بنك عوده من مجموعة عوده سدادار للمرة السادسة، على جائزة يورو ماني القيمة للعام ٢٠٠٧، كأفضل مصرف في لبنان.

بنك عوده مصرف شامل، يأتي في طليعة المصارف العاملة في السوق اللبنانية ويبرز على المستوى الإقليمي من خلال انتشاره في: الأردن، سورية، السعودية، مصر، السودان، قطر، وأبو ظبي (مكتب تمثيلي)، إضافة إلى وجود راسخ في كل من سويسرا وفرنسا.

**بنك عوده**  
مجموعة عوده سدادار  
وفتدريتك تكبير

## زين العابدين بن علي ومحمد بن راشد يطلقان مشروع "بوابة المتوسط"



الرئيس بن علي والشيخ محمد بضمآن حجر الأساس لمشروع "بوابة المتوسط"

تونس - حسين فوزي

عاشت تونس حدثاً غير عادي، في مطلع أغسطس الماضي، خلال زيارة رسمية قام بها نائب رئيس دولة الإمارات العربية المتحدة، رئيس مجلس الوزراء فيها وحاكم إمارة دبي الشيخ محمد بن راشد، ورافقه وفد رفيع المستوى ضمّ وزراء وشخصيات اقتصادية وسياسية. الحدث ليس في الزيارة نفسها ولا في وضع حجر الأساس لمشروع ضخم تنفذه شركة "سما دبي"، التابعة لمجموعة "دبي القابضة"، وإنما في تأكيد الشيخ محمد بن راشد على أن الإمارات تتطلع إلى أفاق أرحب وأشمل لتعاون اقتصادي وتكنولوجي وسياحي بمفهوم عصري، يساهم في افتتاح جسور جديدة للتواصل بين مشرق الوطن العربي ومغربته.

أعرب الرئيس زين العابدين بن علي عن تقديره لمسيرة التنمية المتميزة في دولة الإمارات، التي أرسى دعائمها الشيخ زايد بن سلطان وتابع تحقيقها الشيخ خليفة بن زايد ورئيس دولة الإمارات، وعن إعجابه بما تشهده إمارة دبي من نهضة شاملة وتطور كبير في ظل قيادة الشيخ محمد بن راشد. تضمن برنامج الزيارة أكثر من لقاء بين الرئيس بن علي والشيخ محمد بن راشد، إلى جانب مظاهر الحفاوة والتكريم التي توجت بتقليد الضيف الصنف الأكبر من وسام الجمهورية تقديراً لما يقوم به لخير شعب الإمارات وتقديراً لدوره في تعزيز التعاون بين البلدين.

ومن أهم النشاطات التي تخللت الزيارة قيام الرئيس التونسي، وضييف بوضع حجر الأساس لمشروع استثماري ضخم يقع على الجزء الجنوبي من

## الشيخ محمد بن راشد يزور تونس على رأس وفد إماراتي كبير

رافق الشيخ محمد بن راشد ولداً أصم؛ وزير الخارجية الشيخ عبد الله بن زايد آل نهيان، ورئيس دائرة الطيران المدني في دبي رئيس طيران الإمارات الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم، الشيخ راشد بن محمد بن راشد آل مكتوم، ووزير الدولة لشؤون مجلس الوزراء محمد بن عبد الله القرقاوي. كما ضم الوفد وزيرة الشؤون الاجتماعية مريم محمد خلفان الرومي، وزير الثقافة والشباب وتنمية المجتمع عبد الرحمن محمد العويس، والرئيس التنفيذي لمؤسسة اللوائين والجمارك في دبي والمنطقة الحرة في جبل علي سلطان أحمد بن سليم، ومدير عام دائرة التنمية الاقتصادية في دبي محمد علي العجّار، ورئيس شركة سما دبي فراحان فريدوني، وسعود يعلوي ومصطفى فريد.



وسام من الرئيس بن علي للشيخ محمد بن راشد

والاجتماعية على الشعبين من خلال خلق فرص العمل والإبداع للشباب التونسي.

وخلال لقاء عمل بين الرئيس بن علي والشيخ محمد بن راشد تم الاتفاق على عقد الدورة الخامسة للجنة المشتركة التونسية الإماراتية في وقت قريب، وعلى ضرورة انعقاد هذه اللجنة بشكل دوري لما تتيجنه من فرص مهمة للتعاون واستكشاف الفرص للاستثمار والشراكة.

والعروف أنّ مجموعة دبي القابضة دخلت إلى تونس قبل نحو سنتين، وأعلنت عن استثمارات بقيمة 300 مليون دولار، سرعان ما تضاعف هذا المبلغ بشكل كبير جراء شراء المجموعة نسبة 35 في المئة من مؤسسة "اتصالات تونس"، ما رفع حجم هذه الاستثمارات إلى 3 مليارات دولار.

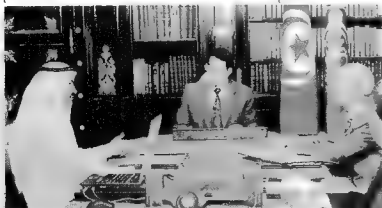
أما المشروع الجديد فهو عبارة عن إقامة مدينة عصرية على الضفاف الجنوبية لبحيرة تونس، حيث تستثمر شركة سما دبي 18.5 مليار دينار تونسي، أي نحو 14 مليار دولار. وتوقع الشركة أن يوظف هذا المشروع تونس لتكون مركزاً دولياً للأعمال والخدمات

بحيرة تونس تتجهز شركة سما دبي، وأطلق عليه اسم باب المتوسط أو "مدينة القرن". وحضر حفل وضع حجر الأساس، إلى جانب الرئيس بن علي والشيخ محمد بن راشد، أعضاء أعضاء الإماراتي وعدد من

الوزراء التونسيين المختصين ورجال أعمال من تونس توطئهم علاقات وصادقات مع الوفد الإماراتي. وقدم وزير الدولة لشؤون مجلس الوزراء الإماراتي ورئيس مجموعة دبي القابضة محمد القرقاوي عرضاً تفصيلياً لكوّنات المشروع ومراحل التنفيذ وأفاقه.

وكان الشيخ محمد بن راشد أعرب، لدى وصوله إلى تونس، عن سماعته بتلبية دعوة الرئيس زين العابدين بن علي، وقال: "إن زيارتنا إلى تونس على رأس وفد رفيع المستوى تحمل في طياتها رغبة أكيدة وحرصاً من دولة الإمارات على تنويع العلاقات الثنائية القائمة بين الجانبين بمشاريع استثمارية مشتركة تعود بالخير والجديوى الاقتصادية

**"بوابة المتوسط" يرفع  
استثمارات "دبي القابضة" في تونس  
إلى 18 مليار دولار**



...ومصنح السجواني



الرئيس بن علي مستقبلاً عبد الرحمن بوخاطر

## "اعمار" تفوز بمشروع "هرقلة"



محمد الحناوي

أعلنت مصادر تونسية وإماراتية أن مجموعة "اعمار" الإماراتية اجزمت للمسات الأخيرة لتوقيع اتفاق مع الحكومة التونسية لتنفيذ مشروع سكني وسياسي على الساحل التونسي في منطقة هرقلة القريبة من مدينة سوسة باستثمارات قدرت بنحو ملياري دولار.

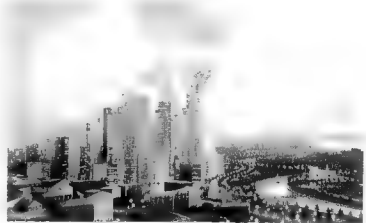
وقالت المصادر أن مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية في دبي ورئيس مجموعة اعمار محمد علي الحناوي، مدد قائمته في تونس بعد مقابلة الشيخ محمد بن راشد والوفد المرافق، لانجاز الاتفاق مع الجهات التونسية المختصة.

وكانت "اعمار" أعلنت في 18 أبريل الماضي عن تفاصيل خطتها الاستثمارية الجديدة في تونس، التي تهدف إلى تطوير مشروع "مارينا القصور" على الساحل الشرقي التونسي، وذلك بكلفة إجمالية تصل إلى 1,88 مليار دولار. ويقع للمشروع السكني الجديد، الذي يمتد على مساحة 442 هكتاراً، في أحد أجمل المواقع الطبيعية في ولاية سوسة، باتجاه النهاية الجنوبية لخليج الحمامات.

التي تقدر تكلفتها بـ 5 مليارات دولار لإنشاء 10 آلاف مسكن، وملعب يتسع لـ 20 ألف متفرج، إضافة إلى قاعة مغطاة متعددة الاستعمال تتسع لـ 5 آلاف متفرج. وكان رئيس هذه المجموعة عبد الرحمن بوخاطر زار تونس قبل نحو سنة وأطلع الرئيس زين العابدين بن علي على مجسم للمشروع الذي يتوقع أن يستغرق إنجازه نحو 6 سنوات.

كما أعلنت "مجموعة داماك" الإماراتية التي يرأسها حسين السجواني عن مشروع سياحي كبير يضم فنادق وأقامات ومراكز صحية للمعالجة بالمياه المعدنية الجوفية. ■

والترفيه، نظراً للمرافق التي ستجوز، ومنها أبراج وفنادق وميناء ترفيهي، وكل تلك انضماماً مع نظرة الرئيس بن علي وبرنامج "تونس الغد". ويتوقع أن تكون للمشروع انعكاسات اقتصادية واجتماعية كبرى وأن يشكل دفعة قوية للاقتصاد التونسي، حيث يساهم في خلق 130 ألف فرصة عمل خلال فترة الانجاز، إلى جانب نمو أنشطة أخرى أهمها صناعات مواد البناء التي سيزداد الطلب عليها، إضافة إلى المواد الأولية لصناعات البناء. فعلى سبيل المثال يتم حالياً إنشاء مصنعين للإسمنت من جانب القطاع الخاص التونسي لتلبية احتياجات المشروع. بدوره سيشهد قطاع التجهيزات والمعدات نمواً كبيراً لا سيما في مجالات الصاعد والآلات والزجاج والكهرباء، وحرصاً على إنجاز المشروع بالسرعة اللازمة والتغلب على بعض العوائق الإدارية أبرمت مجموعة دبي اتفاقية خاصة مع الحكومة التونسية جاءت بمطابقة قانون صادق عليه مجلس النواب التونسي بالأكثرية ويتضمن الكثير من الحوافز والتسهيلات.



أبراج في تونس للمرة الأولى

وعلى هامش الزيارة، عقد وزير الخارجية الإماراتي اجتماعاً مع نظيره التونسي عبد الوهاب عبد الله جرى خلاله البحث في التعاون الثنائي بين البلدين، وأعلن على أثره عن اتفاق يقضي بإلغاء شرط التأشيرة للمسافة لمواطني البلدين من الرسميين وكبار الموظفين والزائرين "لمهمة". واعتبرت هذه الخطوة إيجابية في مسيرة العلاقات بين تونس والإمارات وخطوة للمضي إلى إلغاء التأشيرة للمسافة بشكل كامل ما يعزز حركة التبادل السياحي والتجاري وحركة الأعمال.

وكانت تونس شهدت في السنتين الأخيرتين طفرة استثمارية إماراتية توجت على قطاعات للمحلات والعقار والاتصالات والصناعة والسوق المالية. فإلى مشاريع "بني القايضة"، أعلنت "مجموعة بوخاطر" الإماراتية عن مشروع لتشييد مدينة رياضية شمال شرق صفاقس الجديدة، تضم 9 كليات رياضية و3 نواد للغولف والتنس والرياضات البحرية، إضافة إلى منشآت إدارية وتجارية وسياحية. وتشمل المدينة



# أنا وإضافة الرئيس التنفيذي

هاتف سوني إريكسون P1 الجديد



برامج أوفيس المحمولة  
ماسح لبطاقات الأعمال  
كاميرا ٣.٢ ميجابايسل  
بريد إلكتروني بتقنية الدفع

Sony Ericsson



محمد القرقاوي:

## تونس عاصمة اقتصادية لشمال أفريقيا

قبل مغادرة الوفد الإماراتي تونس، عقد الوزير محمد القرقاوي لقاء مع عدد من ممثلي وسائل الإعلام في تونس تحدث خلاله عن استثمارات "دبي القابضة" في تونس وعن مشروع "بوابة المتوسط" مبرزاً أهميته وانعكاساته الاقتصادية والاجتماعية.

استهل القرقاوي اللقاء بالتذكير بما كان صرح به قبل سنتين من أن مجموعة دبي القابضة وصدت 300 مليون دولار للاستثمار في تونس، إلا أن حجم الاستثمار سرعان ما ارتفع إلى نحو 3 مليارات دولار، بعد شراء المجموعة نسبة 35 في المئة من مؤسسة "اتصالات تونس" وهذا أكبر استثمار خارجي للمجموعة.

وتابع: "كلنا يعلم أن التبادل التجاري بين البلدان العربية لا يزال متواضعا ونحن نسعى إلى المساهمة في تطوير هذا التبادل. لاحظنا أن تونس بلد واعد لديه قنوات بشرية واقتصادية مهمة وجاذبية كبيرة للاستثمار، ونعتقد أن مشروع "بوابة المتوسط" حين يكتمل سيجعل من مدينة تونس عاصمة اقتصادية للمجموعة.



محمد القرقاوي يتوسط من اليمين: فرحان فريديني، سعود بلعوي ومصطفى فريد

لمنطقة شمال أفريقيا، لأنه سيوفر بيئة جيدة لنحو 2500 شركة عالية وسيضم 14 فندقاً من أعلى المستويات، خصوصاً أن مجموعتنا تملك خبرة واسعة في مجال السياحة. ونؤكد أن تونس قادرة على تقديم خدمات سياحية رفيعة المستوى، لا سيما أن المشروع سيحتوي أيضاً على ملاعب للغولف وميناء ترفيهي يتسع لنحو 500 يacht. لا مبالغ في هذا الطموح ولا ننسى أن دبي كانت صحراء، فوحدنا لها كل شيء لتصبح كما هي اليوم. ونحن لدينا خبرة في مجال التطوير السياحي، ففي العام 1999 كانت فنادق دبي عادية تقدم خدمات تقليدية، وحدث الفرق الكبير مع فنادق جميرة التي شكلت نقطة انطلاق لسياحة فندقية من مستوى غير مسبق، ونعتقد أن تونس قادرة على القيام بمثل هذه النقلة النوعية.

وأضاف: "انتقلنا من 300 مليون دولار إلى 3 مليارات وسيرتفع حجم استثمارنا مع هذا المشروع إلى 18 مليار دولار خلال 3 سنوات. ونحن نشترك في تونس في نظرتها لأهمية المشروع لأن المسافات إذا فرقتنا فلعيننا كبشر أن نعمل على تفعيل السلام بين شعوب المنطقة. مشروعنا في تونس سيخلق 140 ألف فرصة عمل خلال سنوات الانجاز، وسيفتح الأفق لفرص عمل ضخمة بعد انجازه ومجيء الشركات الدولية. وستتأثر مختلف القطاعات الاقتصادية بشكل إيجابي وفي مقدمها قطاع مواد البناء والقطاعات للمكتلة له وتلك التي توفر مواد الأولية مثل الإسمنت والزجاج وغيرها. القطاع الطبي متطور في تونس، وسنعرّضه بمشاريع ضمن "بوابة المتوسط" بحيث تزداد قدراته على توفير الخدمة الجيدة للمرضى من دول المنطقة ويمكن للكثيرين الاستفادة عن الذهاب للعلاج في أوروبا مع ما في ذلك من هذا الوقت وتكاليف باهظة. ولا يجوز أن ننسى أن المشروع سيلعب دور الفاعلة لجذب الشركات الدولية إلى تونس. وقد لاحظ الكثيرون أن عدداً من الشركات والمجموعات الاستثمارية حضرت إلى تونس وياشرت نشاطها منذ أن أعلننا عن رغبتنا بالاستثمار في هذا البلد".

ويشير القرقاوي إلى أن مجموعة دبي تحرص على إنجاح أي مشروع تدخل فيه، وهي عندما أتت إلى تونس درست أوضاعها وقدراتها واحتياجاتها قبل اتخاذ القرار الاستثماري. "ووجدنا ثروة بشرية مهمة في تونس تشكل أهم مقومات النجاح. ونحن نريد انجاز مشروع مميز ونعتقد أن التميز سينجح في نهاية المطاف". مؤكداً أن المشروع سيكون نموذجا للبيئة الخضراء ولن يكون منفصلاً عن محيطه بحيث سيراعى في كثير من أقسامه الطابع المعماري لتونس، فيما تضم أقسام أخرى أبنية عالية وأبراجاً.

ويخدم القرقاوي مشيراً إلى أن "الشيخ محمد بن راشد هو رجل وطني عربي، وصاحب نظرة إنسانية. ففد فترة أطلق صندوق وقف بمبلغ 10 مليارات دولار وهو أكبر صندوق إسلامي حتى اليوم. وبالتالي يمكن أن تكون استثماراتنا تجارية في مظهرها لكنها تصبح مشاريع خيرية في نهاية الأمر".



J.D

JAQUET DROZ

ART. HORLOGER DEPUIS 1738

WWW.JAQUET-DROZ.COM

• ساكسي درو سويسرا 888 774 21 • الشرق الأوسط 160 444 57

الإمارات العربية المتحدة دبي • مجوهرات داماس • أبو ظبي • الجابر • المملكة العربية السعودية • مجوهرات الفرمان

قطر • مجوهرات غادة • الكويت • م.ي. • يوهاني • الأردن • مجوهرات داماس • عمان • أجيث • كيمبي

لبنان • أنطيان • البحرين • مركز البحرين للمجوهرات • تركيا • سينزا • سوريا • واتش • تون

# مشروع زواج لم يبلغ خاتمته السعيدة البنك الأهلي المتحد اختلف مع الكويتيين على المهر ومع القطريين على "أسرار البيت"

بيروت - "الاقتصاد والأعمال"



البنك الأهلي المتحد هو أكبر مجموعة لصيرفة التجزئة مستهدفة بالتملك في المنطقة، لكن البنك الذي نشأ بدوره نتيجة لسلسلة طموحة من عمليات التملك لبنوك أخرى يحتاج أولاً لاستيعاب محفظته الكبيرة من المصارف المحلية وتركيز البنية المتجعة وستراتيجية العمل والموارد البشرية، أي إنه بنك ذو طبيعة خاصة وليس من السهل استيعابه وتفعيل قيمته الكامنة من دون توفير الشريك المناسب، ولهذا السبب ربما تعثرت على التوالي أكثر من محاولة جذية لتملك المجموعة حتى الآن.

ولهذا السبب فإن فكرة قيام أكبر البنوك الكويتية - بالواسطة - بالاطلاع وبالتفصيل على كل أسرار "الأهلي المتحد" لم ترق لبعض المساهمين، بل إن البعض اعتبر أن هناك تنازعاً مصلحاً بين الأمرين لأن الجهة الدفقة يمكنها في هذه الحال التأثير على مآل الصفقة بل ربما إعاقتها إن أرادت من خلال اضطلاعها بعملية التقييم.

العامل الثاني الذي قد يكون اثر أيضاً على الصفقة هو أن بنك قطر الدولي يعتبر بنكاً صغيراً بالمقارنة مع البنك الأهلي المتحد الذي تبلغ موجوداته الإجمالية أكثر من 11 ضعفاً ميزانية البنك القطري. إلا أن هذا الأخير الذي يرأسه رئيس وزراء قطر الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني ويضم ثلثة من أفراد الأسرة الحاكمة لا تعوزه القوة المالية عند الحاجة، وعلى الأرجح فإن البنك كان سيتلقى على الفور زهيدة كبيرة في رأس المال تمكنه من إتمام عملية التملك في حال نجاحها.

البنك الأهلي المتحد اليوم مثل عروس لكن لم تجد بعد الخاطب المناسب الذي يعرف قيمتها ويدفع مهرها. آخر المتقدمين إلى العروس الفتية والثرية كان بنك قطر الدولي مع عرض سخى يقدر قيمة البنك بـ 6,1 مليارات دولار. وقد عرض البنك القطري شراء 55 في المئة من البنك بسعر 2,25 دولار للسهم، وهذا الثمن قيل به السامعون كما يبدو، لكن الصفقة عادت وأصدمت - في الظاهر على الأقل - بمشكلة بدت شكلية بالنسبة للمشترى لكنها تحولت إلى جوهرية في نظر بعض المساهمين. المشكلة هذه تمحورت حول رفض مجموعة قوية من المساهمين أن يتولى بنك قطر الدولي نخسة عملية تقييم البنك، بل جهة مالية مستقلة، كما رفض البنك، اقتراح بنك قطر الدولي أن تأخذ عملية التقييم 3 أشهر واعتبرها غير منطقية معتبراً أن مدة شهر واحد أكثر من كافية.

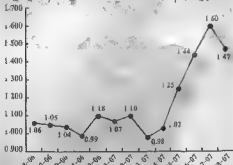
## قطعة مخفية

بعض المراقبين لم يفتتن بأن صفقة بهذا الحجم يمكن أن تتعثر عند هذا النوع من المسائل لأن البنك المشتري كان يمكنه - لو كان مهتماً إلى هذا الحد - القبول بجهة مستقلة، كما أن للجنة للتقييم قد لا تبقى عندها مشكلة لا تقبل الحل. لذلك يميل البعض إلى أن فشل الصفقة قد يعود إلى عوامل أكثر جوهرية. فمثلاً بنك قطر الدولي مملوك بنسبة 30 في

**المجموعة التي نمت عبر تملك البنوك  
كيف أصبحت الآن هدفاً للتملك؟**

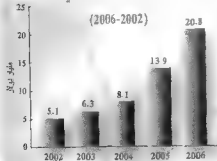
المنة ومدار مباشرة من بنك الكويت الوطني الذي يعتبر منافساً كبيراً لأحد البنوك التابعة لـ "الأهلي المتحد" في السوق الكويتية وهو بنك الكويت والشرق الأوسط الذي يتمتع بحصة من السوق تبلغ نحو 10 في المئة.

تطور سهم البنك الأهلي المتحد في عام (دولار)





## نمو الأصول الإجمالية للأهلي المتخذ



للتداول في السوق حول المسامات أو الخلفيات القائمة حوله وتسرب الكثير من أخبار الغاوضات بل ومواقف بعض المساهمين إلى لخط لم يكن البنك في حاجة إليه أساساً ولا لموظفون. أما الإدارات العليا فبذل التركيز على المستقبل والاستمرار في تنفيذ خطط التوسع أو الانتقال إلى مرحلة التركيز وقطع شمار التوسعات السابقة تجديداً اليوم مشتتة وقلقة على ما يمكن أن يحصل نتيجة لتملك البنك من جهة خارجية.

لكن لماذا يريد المساهمون في بنك ناجح ومستقبله أمامه كما يقال، بيعه في ظروف تبث فيها البنوك الكبرى بجهد جيد عن بنك عاملة لغرضها؟

ولماذا البنك الأهلي المتحد بالذات الذي يعتبر أبرز حالة في المنطقة لجموعة مصرفية نمت بجهد متواصل من عمليات تملك متوالية لبنوك في أقطار عدة حتى أصبح للبنك بنوك تابعة في كل من البحرين وبريطانيا والكويت ومصر والعراق، وخصص رئيسية في بنوك في قطر وعمان وفي بنك مشترك مع البنكين الإيرانيين الرئيسيين. ونتيجة لهذه العمليات أصبح للبنك الأهلي المتحد 58 فرعاً وجهاز فنيين وعاملين من 1758 موظفاً. كما فحزت الميزانية الإجمالية للبنك إلى 21,5 مليار دولار. والبنك الأهلي المتحد هو ثاني أكبر بنك تجاري في البحرين من حيث الموجودات والبنك الأول من حيث حجم التسليف، كما أنه يمتلك ثالث أكبر شبكة لصيرفة التجزئة في البلد ويصلي بتصنيف (BBB+) مع أفض مستقر من مؤسسات التصنيف الدولية الثلاث الرئيسية. وحصل البنك على جائزة أفضل بنك في الشرق الأوسط من قبل ثلاث مؤسسات دولية هي "يوروماتي" و"غلوبال فاينانس" و"مجلة ذي بانكر".

النقطة الأهم في وضع البنك الأهلي المتحد هو أنه استكمل مجموعة من عمليات التملك والتوسع الاستحوادي، لكنه بالكاد حصل على الوقت الضروري لهضم التوسع الحاصل وبالتالي الانتقال إلى مرحلة التركيز والإفادة الكاملة من وفورات التكاليف عبر إعادة هيكلة العمليات وإزالة التقاطع والازدواجية في عدد إدارات البنك ووحداته العاملة. أي أن البنك لم يتم بعد تفصيل القيمة الداخلية لجموع وحداته والميزات الاستراتيجية التي يمنحها انتشاره في عدد كبير من أسواق المنطقة وغالباً ما يرى بنوك مرخصة وعاملة ولها حضورها وطاقاتها على التوسع في السوق.

## لماذا فشل عرض "كيبكو"

العرض السخي لبنك قطر الدولي جاء على أثر فشل العرض الذي قدمته شركة مشاريع الكويت (كيبكو) للبنك قبل ذلك ببضعة قصيرة وعرض شراء البنك بكامله بسعر 1,75 دولار للسهم وهو عرض تم رفضه من قبل آل المزروع وحلفائهم في مجلس الإدارة باعتباره لا يعكس قيمة البنك الحقيقية. علماً أن شركة شعاع كابيتال كانت قد قررت السعر العادل للسهم البنك بنحو 1,3 دولار للسهم في صيف العام 2006. أي أن العرض الكويتي تضمن عملياً علاوة على السعر العادل حسب نظرية السوق

والحليل، كما أنه كان يزيد بنسبة 75 سنتاً يومياً على سعر تداول السهم الذي كان في حدود الدولار الواحد عند التقديم بالعرض الكويتي. فلماذا إذا تعثر العرض علماً أن المجموعة العارضة قوية ومتنوعة وتملك أصلاً بنكاً مهماً وكان يمكن أن تتحول إلى قوة مالية كبيرة لو تمكنت من دمج بنك بورهان الذي تملكه بنوك الكويت والشرق الأوسط؟

يذكر أن تسرب أنباء اهتمام المستثمرين بشراء البنك الأهلي المتحد أطلق حمى مضاربة على السهم أدت إلى رفعه في وقت قصير إلى 1,25 دولار في أواخر يونيو الماضي، وقويت المضاربات على السهم مع التقدم بالعرض القطري للمحسن وبلغ السهم ذروته 1,6 دولار في 28 يوليو 2007 قبل أن يعود السهم فيفضل على 1,47 دولار بعد صدور الأنباء عن فشل العملية.

المساهمون الرئيسيون في البنك الأهلي المتحد ردوا إذا في مدة شهر أو شهرين عرضين بالشراء وأحد قطري والآخر كويتي. الرفض الأول حصل على أساس السعر أما الثاني فحصل لأسباب مبدئية. لكن في كلا الحالتين يجب القول أن الإبقاء على بنك متين وناجح مثل "الأهلي للمتحد" في السوق أمر غير مناسب بل مؤذ لصورة البنك، وقد أدت الأنباء

## مجموعة "كيبكو" الكويتية

### خسرت فرصة مهمة

### رغم قبولها بدفع علاوة سخية

### على سعر البنك

## الميزانية المقارنة لكل من "بنك قطر الدولي"

### والبنك الأهلي المتحد (2006)

(مليون دولار أميركي)

البنك	بنك قطر الدولي	البنك الأهلي المتحد (مجموعة)
إجمالي الميزانية	1,840,018	20,798,907
التسليفات	1,031,301	8,873,357
ودائع العملاء	1,349,446	9,039,466
رأس المال	77,266	831,441
مجموع حقوق المساهمين	375,860	1,543,118
الدخل التشغيلي	64,216	492,957
الربح الصافي	41,599	207,480

المصدر: التقارير السنوية

## قصة عمليات التملك

### التي صنعت "مجموعة الأهلي المتحد"



عادل الميhammed

وفي أكتوبر من العام 2004 قام البنك بتأسيس بنك المستقبل في البحرين بالمشاركة مع كل من بنك ملي وبنك صادرات إيران وذلك برأس مال مدفوع قدره 99 مليون دولار؛ وقد نجم عن العملية تجميع فروع البنكين الإيرانيين في المنطقة تحت مظلة البنك الجديد الذي حصل في الوقت نفسه على فروع في إيران، واشترى البنك أيضاً في العام 2005 نحو 49 في المئة من البنك التجاري العراقي وذلك عبر زيادة رأس مال الأخير. تأسس البنك التجاري العراقي العام 1992 ويمتلك 8 فروع في بغداد وفرع واحد في البصرة.

وفي العام 2006 أجرى البنك عمليتي تملكه أساسيتين، فهو اشترى بالتحالف مع مستثمرين خليجيين حصة 89,3 في المئة من بنك الدلتا العام 2006 والذي سمي "البنك الأهلي المتحد" - مصر (تقرر بعد ذلك زيادة الحصة إلى 100 في المئة)، كما أجرى في الفترة نفسها صفقة تملك بموجبه 35 في المئة من بنك التضامن للإسكان في مسقط سلطنة عُمان وذلك عبر زيادة في رأس مال الأخير.

وكان البنك الأهلي المتحد أعلن في يوليو الماضي أنَّ أرباحه الصافية عن النصف الأول من العام 2007 بلغت 150,7 مليون دولار، بزيادة 31,2 في المئة عن الفترة المقابلة من العام الماضي عندما بلغت 107,9 ملايين دولار. وأعلن البنك في الوقت نفسه من تحسُّن في مؤشرات أداء البنك إذ تراجع معدل التكلفة إلى الدخل من 35,1 في المئة إلى 31,2 في المئة، كما زاد معدل العائد على حقوق المساهمين من 15,7 في المئة إلى 18,9 في المئة خلال المدة نفسها، وارتفعت محفظة القروض والتسليفات إلى 10,2 مليار دولار بزيادة 15,2 في المئة عن الفترة المقابلة من العام السابق حين بلغت هذه 8,9 مليارات دولار.

يعتبر البنك الأهلي المتحد نموذجاً لنفصم المتصارع مؤسسة مصرفية عبر عمليات التجميع الجريئة عبر التملك وتوسيع الانتشار الجغرافي مع تركيز خاص على عمليات التجزئة والخدمات المصرفية الشخصية، وهذه العملية لم تكن تحصل لولا الرؤية الجريئة التي حملها الرئيس التنفيذي للبنك عادل الميhammed منذ اليوم الأول لتسليمه إدارة بنك الكويت المتحد، إذ تمَّ وضع الأسس لستراتيجية التوسع والبداية بتفكيكها للكويت عبر عملية تملك اندماجي للبنك الأهلي التجاري في البحرين، وقد نشأ يومها عن العملية ما بات يعرف بـ "البنك الأهلي المتحد". وكان "الكويت المتحد" قد تأسس من قبل مجموعة من البنوك الكويتية في بريطانيا العام 1966 وذلك بهدف خدمة العملاء الكويتيين والخليجيين هناك. أما "الأهلي التجاري" فكان أحد البنوك التجارية الأساسية في البحرين منذ تأسيسه العام 1977.

وفي مايو من العام 2001 قام البنك بالدمج بשרاء بنك تجاري آخر في البحرين هو بنك البحرين التجاري واستوعب أعماله وفرعه ضمن البنك الجديد.

في العام 2002 اشترى البنك 48 في المئة من بنك الكويت والشرق الأوسط ثم زادت الحصة إلى 75 في المئة خلال أغسطس 2005.

في العام 2004 دخل البنك السوق القطرية عبر شراء حصة 40 في المئة من البنك الأهلي القطري عبر زيادة لرأس مال البنك مع الحصول على عقد إدارة لمدة 10 سنوات قابلة للتجديد.

ومعروف أنَّ البنوك التجارية القوية تنجح كلها الآن وبسبب فائض الولد ودخل السيولة غير المفعلة التوسع عبر شراء بنوك أخرى والتمدد بالتالي نحو أسواق جديدة. ومعروف أيضاً أنَّ البنوك التجارية الفاتحة للشراء أو المعروضة في السوق ليست وأفرة، كما أنَّ أسعارها بدأت تحقق

علاوات كبيرة بسبب الحاجة وبسبب القيمة المباشرة التي يمكن أن تضفيه إلى البنك المشتري.

بتعبير آخر أن بعض المساهمين في "الأهلي المتحد" يبدو كمن يريد أكل الطعام قبل أن يضيغ، وبالتالي فإنَّ استباق عملية التضيغ والتركيز اللتين تقتضيان أن

### بقاء البنك مدة طويلة "معروضاً للبيع" أمر غير مناسب بل مؤذٍ لصورتها

## المساهمون في البنك

الحصة (%)	الجهة المساهمة
20	مؤسسة التامينات الاجتماعية - الكويت
14	تأمين للاستثمار
10	صندوق التقاعد لحكومة البحرين
25	مساهمون كبار
08	صندوق الموظفين
23	الجمهور
100	المجموع

تجربياً الآن في البنك، يعني أنَّ البنك ربما يُطرح في السوق في غير أوانه وقبل استكمال الظروف التي تتيح للمساهمين تحقيق القيمة القصوى الكاملة فيه.

تملك "الأهلي المتحد" ليس تملكاً لبنك بل لرؤية وعملية نمو وبحاجة بالتالي إلى شريك يفهم استراتيجية الإدارة ولا يعيق استكمالها، في جميع الأحوال وحتى لو كانت هناك عوامل بين المساهمين قد تدفع للبيع، فإنَّ المسألة المهمة ستبقى في مدى التجانس الذي سيقوم بين البنك المشتري وبين ثقافة "الأهلي المتحد" المراسمة على استراتيجيات تحقيق "الحجم الأمثل" والتتنوع الأمثل في الأسواق ومهائرو الدخل ربما عبر المزيد من عمليات التملك مستقبلاً. وبهذا المعنى فإنَّ المشتري لبنك لا يشتري بنكاً ناجحاً بل هو يشتري رؤية ومشروع وعملية نمو قائمة؛ ولا بدَّ للمشتري أن يعي جيداً الترتيبات للمقعدة والاستراتيجية للتوسعة للبنك أياً أو لا القيمة الاحتمالية التي قد لا تظهر بالضرورة في سعر السهم وليقرر بالتالي إذا كان البنك بهذا المفهوم والصيغة ملائماً له أو قابلاً للتجانس والتكامل العضوي والطبيعي مع تركيبته واستراتيجية عمله.

كما أنَّ الحجم الوافد لـ "الأهلي المتحد" حالياً يحتاج ربما إلى بنك إقليمي كبير بموارد ضخمة لكنه مقتصد للمتحد الإقليمي وذلك بغرض اعتماد البنك وهيكلية كبنية مصرفية أساسية لعمليات التوسع وخلق شبكة مصرفية إقليمية واسعة النطاق وقوية. ■



# مازق الماقرار في الشرق الأوسط

..... بقلم: د. شفيق المصري .....

— إن ممارسة السياسة الخارجية لبعض الدول الكبرى ولا سيما الولايات المتحدة الأمريكية، كانت من العنق المتعمد وأحياناً المخالف لحقوق الإنسان، ما أثار ردود فعل متشعبة أيضاً ضدها. وبذلك خضع الشارع في كثير من هذه الدول إلى معادلة الفعل وردود الفعل، وردود ردود الفعل.. وهكذا. إنما الفرق بقي في القدرة على التصنيف واتخاذ الإجراءات الزاجرة في ضوء هذا التصنيف، ولعل الاعتراضات الشعبية التي شهدتها ساحات الدول الكبرى وشوارعها ضد سياسة حكامها خير دليل على هذه السلسلة من العنق للتبادل. والسبيل الوحيد لمعالجة ذلك يتمثل في الإقلاق عن هذه السياسات الحكومية وعدم استشارة الآخرين ضدها.

— ولعل السبب الأساسي في فشل سياسة مكافحة الإرهاب يتمثل في عجز الحكومات المعنية عن اتخاذ القرار المناسب لتعديل سياستها أو تبديلها في بعض المناطق، ولا سيما في الشرق الأوسط. وهذا التردد في اتخاذ القرار أصلاً أو في تعديله لاحقاً يشكل السبب الأخطر في تقدم في الشرق الأوسط على كافة الأصعدة الأمنية والسياسية والاقتصادية.

## ورطة العراق

نقلت إحدى الوكالات الدولية (رويترز) 8/18/2007 عن سفير الولايات المتحدة في العراق ريان كروكر تحذيره من أن "سحب القوات الأمريكية من العراق قد يفتح الطريق أمام تقدم إيران كبرى يهدد المصالح الأمريكية في المنطقة"، وقد عبّر الرئيس الأمريكي تكراراً عن هذا التخوف. والنتيجة، برأيه، وجوب بقاء القوات الأمريكية في العراق بانتظار المصالحة الوطنية العراقية المطلوبة. وإلى أن تتم هذه المصالحة يأتمر الأمريكي على مساعدة الحكومة العراقية الرامنة والضغط عليها في الوقت ذاته. فهو ينتقد رئيس الوزراء العراقي ثار، ويعتبر أن الشعب العراقي مطالب بتغييره، ثم يعود عن تصريحه الابتزازي ثار "آخرى"، ويؤكد أن المسؤول العراقي "جميل وأنه سيذهب".

والذي يزيد هذا التردد في اتخاذ القرار إرباكاً متعدد الجوانب، فقد احتلت ورطة العراق حيزاً كبيراً وخطيراً على الساحة الأمريكية الداخلية، سواء في التجاذب الواهن بين إدارة الرئيس بوش والكونغرس من جهة، أو بين المرشحين للرئاسة الأمريكية من جهة ثانية، أو بين اللوفيين الأمريكي والأوروبي من جهة ثالثة. والمعروف أن أي قرار قد تتفامر الإدارة الأمريكية في اتخاذه لا بد أن ينتج من العراق ما لا تستطيع أن تحصله، لذلك فإن الموقف الأمريكي الرسمي يراوح ما بين الماقرار والاستمرار. وكلاهما خطير وبالغ الكلفة على أكثر من صعيد.

وما يصحح على التردد الأمريكي في الماقرار المطلوب حيال للساحة العراقية يصح أيضاً على الدول الأخرى الكبرى، وربما بالقر ذاته.

وإذا كان وزير الخارجية الفرنسي السيد كوشنير قد قام بأول زيارة للعراق يقوم بها مسؤول فرنسي كبير منذ مارس 2003 ومطلب، خلال هذه الزيارة، بطي الصفحة القديمة بين البلدين

نقلت وكالات الأنباء العالمية، 8/22/2007، خبراً أوردته صحيفة الدائلي تانيم، وفيه أن خبراء السياسة الخارجية الأمريكية يرون أن "باكستان ستكون للتركز اللقيل لـ" القاعدة". وأن هذه الخطوة تستهدف نقل التكنولوجيا النووية إلى أيدي الإرهابيين خلال فترة من ثلاث إلى خمس سنوات. وحلّ العراق في المرتبة الثانية بعد باكستان، ثم الصومال والسودان وأخيراً أفغانستان".

كذلك ورد في تقرير لمصحف الغاربيان البريطانية أنه من دون التمويل الضخم من الخارج، وخصوصاً من الدول الخليجية (التي يأتي كمساعدات مالية لهذه الدول) لن يكون في إمكان الإسلام القتالي بلوغ مستواه الحالي.

## تنامي الإرهاب

ومن خلال قراءة متأنية لهذين الخبرين يتضح: — أن الولايات المتحدة محكومة بهواجس التنامي الإرهابي في الدول التي سعت إلى تغيير أنظمة الحكم فيها ودعم الأنظمة التي كانت أصلاً ولا تزال إلى جانبها من باكستان إلى الصومال. — إن الحرب العالمية في مكافحة الإرهاب لم تسفر لغاية الساعة عن أية نتائج إيجابية، لا في وقف ولا حتى في تجميد حركته. — إن مصادر تمويل هذا الإرهاب تأتي، وفقاً لتقارير الخبراء في مكافحته، من الدول التي تعتبر صديقة للولايات المتحدة ذاتها. — إن الأيام والأشهر للقبلة ستشهد تطوراً نوعياً في أدوات هذا الإرهاب القتالية، وصولاً إلى السلاح النووي. — إن الخبراء الذين يتوقعون مثل هذه الخطورة المتصاعدة يركزون على السياق التوسعي فقط لهذا الموضوع ولا يملكون أية حلول ناجحة للتصدي الفاعل لظواهر الإرهاب الدولي في هذه الأمكنة أو سواها.

— إن النتيجة — المحصلة لما تقدمت تعني اعترافاً متكرراً بفشل المساعي الدولية لمكافحة الإرهاب وإنه لا بد من اعتماد وسائل وإدرات أخرى.

## أسباب الفشل

ولعل الأسباب التي أدت إلى فشل هذه المساعي والوسائل الدولية لمكافحة الإرهاب متعددة في أصولها وفي حركتها أيضاً: — إن مسألة مكافحة الإرهاب لم تعتمد منذ البدء، للمعايير الموضوعية ذات الحدود الواضحة والوسائل المناسبة وفقاً للأطر العامة للقانون الدولي وألياته المشروعة، وإنما كانت محكومة ولا تزال بالاعتبارات التي تفرضها مصلحة كل دولة على حدة وربما مصلحة الحاكم في كل دولة.

— إن السياسة الخارجية للدول المعنية، في سياق مكافحة الإرهاب، تعددت عملية الحاكم وتعزيز موقفه من أجل خدمة مصالحها ومنها محاربة الإرهاب. ويبدو أن هذا التاكيد استجاب للتطلب، ولكنه، بطبيعة محاربة الإرهاب، حاول حاكم معارضي، الأمير الذي زاد في وتيرة هذه المعارضة وحثها وبالتالي في ما صُلّف لاحقاً أنه من لعالم الإرهاب.

والنظر إلى المستقبل، فإن القرار الفرنسي للبشني حيال الوضع العام في العراق لم يصدر لغاية الساعة.

وبذلك تبرز المسألة العراقية على تعقيدها الأمني والسياسي والاقتصادي الراهن منذ العام 2003 أيضاً، وهي لم تحظ، لغاية الساعة بأي قرار أميركي ولا أوروبي ولا دولي يتناولها تفرجاً ولا حلاً.

### إيران: ارتباك وتردد

أما على المستوى الإيراني فإن الأمور أكثر ارتباكاً وتربداً، ذلك لأن النظر الأميركي إلى الملف الإيراني النووي غير قادر على الاكتفاء بتقرير الوكالة الدولية للطاقة الذرية، فالجانب الإيراني - الأميركي يتناول مسألة الدفاع الأميركي عن المصالح الإسرائيلية، وعن المصلحة الجيوسياسية في الخليج، وعن سلامة الأنظمة السياسية الخليجية، وعن الأمن النظفي وعن الملف العراقي... إلخ. والواقع أن الإدارة الأميركية غير قادرة على اتخاذ أي قرار حاسم في مواجهة كل هذه التحديات لأنها - ببساطة - لا تستطيع أن تتحمل النتائج أو العواقب التي يمكن أن تحصل على أي من التسيّبات للشار إليها. ولهذا فإن الإدارة الأميركية تلجأ - في سياق التعاطي مع هذا الملف - إلى قرارات أخرى ثانوية وأقل خطراً.

ومن هذه القرارات الثانوية: الاستمرار في الحصار المالي والاقتصادي، وترويج العقوبات أو تصعيدها مع خلال مجلس الأمن، وإقامة علاقات مع دول محيطة كباكستان وأفغانستان وأذربيجان ولانطلاق المساعي منها باتجاه إيران عند الضرورة، واحتواء أي تحالف إيراني مع أية دولة شرق أوسطية ومحاولة تقليص أي امتداد إيراني شرق أوسطي... إلخ.

وإذا كانت الدبلوماسية الإيرانية تحاول، من جهتها، التصدي لسياسات الاحتواء الأميركية في هذه الدول، فإن النتائج لا تبدو ناجحة لغاية الساعة لا في الدول المشاطة للغزيرين، ولا في الدول الخليجية الأخرى، ولا حتى في العلاقات الإيرانية مع بعض المنظمات الشعبية في دول شرق أوسطية أيضاً.

وبذلك يبقى التحدي الأميركي - الإيراني قائماً وإن كانت وتيرة تختلف بين منطقة وأخرى، ولكنه غير قابل للحل في الوقت الراهن على الأقل، وذلك بانتظار استحقاقات ثلاثة:

— موعد تقديم التقرير الذي يفترض أن يرفعه المدير العام للوكالة الدولية للطاقة الذرية إلى مجلس أمنائها في سبتمبر 2007 والذي سيوقع بدوره إلى مجلس الأمن الدولي للنظر في تصعيد العقوبات على إيران.

— موعد انعقاد المؤتمر الإقليمي الذي وعد الرئيس بوش بانعاده في الخريف المقبل حول السلام في الشرق الأوسط.

— موعد الانتخابات الرئاسية في لبنان ابتداءً من نهاية سبتمبر ومدى التدخل الإيراني في إجرائه أو عرقله أو تيسيره.

### الدول الكبرى: علاقات غير واضحة

وكما أن الدول الكبرى غير قادرة، لأسباب مختلفة، أن تتخذ قرارات حاسمة في ما يتعلق بسياساتها الخارجية بشكل عام وبالشرق الأوسط على الأخص، فهي عاجزة أيضاً عن اتخاذ القرارات الحاسمة في إطار علاقاتها الثنائية.

فالعلاقات الأميركية - الروسية مثلاً بحاجة إلى قرارات واضحة في ما يتعلق بمسألة شبكات الصواريخ الدفاعية لكي لا يتغامر التجانب بينهما إلى عربة للحرب الباردة.

والعلاقات الأميركية - الأوروبية بحاجة إلى توثيق صريح

وضوابط واضحة ولا سيما في الأطر الوظيفية للمنظمات المشتركة بينهما (الاقتصادية والدفاعية مثلاً).

والعلاقات الأوروبية متباعدة هي الأخرى في ما يتعلق بالدول الأوروبية ذاتها، وكما أن هناك بعض الجوامع المشتركة في ما بينها، هناك أيضاً مسائل أخرى خلافية، وهذا الأمر طبيعي ومنطقي، إلا أن التردد حيال بعض الأمور قد يؤدي إلى إشكالات أو ربما مشكلات ذات مبرر، سلبية، فإذا كانت أوروبا مثلاً - أي الاتحاد الأوروبي - شريكاً في الرباعية التي تتولى المسألة الفلسطينية، فإنه من المنتظر أن يصدر قرار أوروبي واضح وحاسم بالنسبة لهذه المسألة وكيفية التعاطي معها سواء في الوضع الثنائي الفلسطيني - الفلسطيني أو في الخلاف أو الصراع الفلسطيني - الإسرائيلي للتغاف.

وإذا كانت الدول الأوروبية ولا سيما المشاركة في بحث الملف النووي الإيراني قد تعهدت أصلاً بمقاربة ومعالجة بعض الملفات الساخنة الأخرى فضلاً عن تصديقاً فاعلاً بصددها.

والواقع أن هذا التردد يتناول المصالح الأوروبية ذاتها أحياناً مثل مسألة اليورو الذي جاوز الحدود المسموح بها في معدل سعره للارتفاع على الدولار ويبدأ بالتالي يؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر، على الاقتصاد الأوروبي المصير.

هذه المسألة تشهد حالياً تبايناً ظاهراً بين الموقف الفرنسي الذي يميل إلى خفض سعر اليورو وللموقف الألماني الذي يرفض ذلك بقدر ما يستفيد من أسعار استيراده للطاقة (وهي بالذات أصلاً). اللهم إن الاتحاد الأوروبي لم يتخذ موقفاً - قراراً بهذا الصدد.

### مآزق اللاقرار

ولعل مآزق اللاقرار انعكس بحدته الآن على الساحتين الفلسطينية والليبنانية ويكمن ما يتصل بهما من تجانب داخلي متواصل ومتفاقم سواء لجهة صدق التعميل أو الاستحقاق الدستوري أو الصلاحيات أو الجبهة السياسية الداخلية بشكل عام، وإذا كان ثمة عناصر إقليمية أو دولية فاعلة في هاتين الساحتين فإن دور العناصر الداخلية لا يقل خطورة وضراً.

وبالتالي فإن مرحلة اللاقرار الدولي انعكست سلباً على الساحة الإقليمية الشرق أوسطية، وهذه الأخيرة قلقت إرباكها الكمال إلى السلطة الفلسطينية من جهة، والليبنانية من جهة أخرى، فلا تلتاح الفرص لجهة معينة للعمل من دون إشراك الجهة الأخرى، ولا يتيسر للجال لها معاً من أجل اتخاذ قرار مشترك، ولا يستطيع بالتالي أي فريق اختراق جبهة الفريق الآخر، والنتيجة؟ مآزق اللاقرار متواصل بانتظار بداية "الحلحة" وليس الحل.

إذا كانت هذه الحلقة تبدأ مع الإدارة الأميركية، فإن المطلوب، أميركياً، إنقاذ سياستها الشرق أوسطية من أفغانستان إلى السودان، وإذا كانت تمر بإيران فإن المطلوب إيراًناً إنقاذ للثلاث الإيرانية الذرية - الاقتصادية - الخليجية - الإقليمية من دوائر الضيق الأميركية الضاغطة. وإذا كانت الحلقة الليبنانية رهينة الاتفاق السعودي - السوري فإن المطلوب سورياً فك عزلة سورية أميركياً وأوروبياً وحتى عربياً... إلخ.

وعلى الرغم من تفاقم مآزق اللاقرار على كافة المستويات فإن ثمة اتفاقاً دولياً حول عدد من النقاط التي يجب على كل دولة في هذا الشرق الأوسط أن تتقنه لها وأن تتسمم مع مضامينها، وهذه النقاط أكدها، بصراحة، المجتمع الدولي صاحب القرار أصلاً، ومنها: القرارات الدولية المتعلقة بمكافحة الإرهاب، وبمخبرين التجارة، وبحقوق الإنسان، وبالحقوق العادلة الدولية. ■

# قطاع الخدمات المالية في السعودية طفرة شركات وندرة كفاءات

جدة - باسم كمال الدين



رئيس هيئة السوق المالية السعودية عبد الرحمن التويجري

تستعري ظاهرة تأسيس شركات الخدمات المالية في السعودية انتباه الداخل والخارج، لما يحيط بها من تساؤلات لم تحظ بإجابات حتى الآن. فغيباب الإجماع حول مدى صحة هذه الظاهرة لم يبلغ طموح المستثمرين بالحصول على ترخيص من "هيئة السوق المالية السعودية"، في حين أن أدراج هذه الأخيرة تحوي أكثر من 40 طلباً ينتظر البت بمصيرها. في المقابل، لم يتأخر بالعمل معظم الشركات الـ 67 الحاصلة على تراخيص لأعمالها، ما يدفع الهيئة جذباً إلى التفكير بسحب التراخيص من بعض الشركات ضمن مهلة معينة. لكن القضية الفعلية ليست في عدد شركات الخدمات المالية أو وضعيتها العملية حالياً، بل تكمن: أولاً، في مدى قدرة السوق على الاستيعاب؛ ثانياً، في معايير المنافسة؛ وثالثاً في أن هذا العدد الكبير من الشركات خلق مضاربة في "بورصة الكفاءات البشرية" بالمملكة في زمن ملأ فيه السعوديون من المضاربين.

السعودي يعاني من محدودية أكليات الاستثمار الموجودة أصلاً، لذلك عندما يكشف رجال الأعمال فرصة استثمارية معينة، يتهافون عليها. وإذا كان هذا الواقع ظاهرة سيئة على المدى القصير، غير أنه يمكن النظر إليه كظاهرة صحية على المدى البعيد لأن العمل الرأسمالي معروف لنجاحه فتح السوق وترك الكليات العرض والطلب تتحكم فيها ليكون المستفيد هو المواطن والمستثمر. ويشير إلى أن نجاح أي مشروع لا يرتبط فقط بالفكرة أو بتوفر التمويل، بل بأمر عدة أخرى، كالإدارة والموقع وخطط العمل وأساس المال إضافة إلى ضرورة توفر دراسة جدوى متكاملة وعلمية. ويرى أن طفرة الاقتصاد في المملكة، إلى جانب وجود هيئة تُعنى بحقوق المستثمرين، ساهمت في بلورة فكرة شركات الخدمات المالية وأن تتحول إلى ما يشبه الموجة في أوساط المستثمرين.

ويؤيد مدير عام شركة الأول للخدمات المالية عدنان تلمساني كلام شطا المتعلق بالطفرة الاقتصادية، وإن كان ينظر إليها من زاوية مختلفة بقوله: "إن حجم الثروات في المملكة يعطي جاذبية للسوق، إذ يتوقع أن يصل للتوسط السنوي لدخل الفرد السعودي بـ 13 ألف دولار في العام 2020 مقارنة بـ 13 ألفاً حالياً، وهذا يعطي ميزة إضافية للشركات المالية التي هي بطبيعتها

المالية في المملكة بلغ نحو 1,5 مليار ريال، أي ما يُعادل 18 في المئة من رؤوس أموال الشركات القائمة والبالغة 8,7 مليارات ريال.

وبالعودة إلى خلفيات هذه الظاهرة، تتعدد الأسباب التي تفسر هذه الهجمة ولعلها تتكامل في ما بينها لتعطي أكثر توصيف منطقي بدءاً من طفرة التغطية مروراً بالحاجة إلى إدارة الثروات وفق أسس علمية وصولاً إلى دفعة "التقليد" التي تقع في فخها الرساميل العربية عموماً. ويشير رئيس شركة الخبير للاستشارات المالية عثمان شطا إلى أن "الاقتصاد

تتضافر مجموعة أسباب مبررة لهذه الهجمة على تأسيس شركات الخدمات المالية في المملكة، والتي تعود جذورها بطبيعة الحال إلى طفرة النفطية التي تشهدها البلاد منذ العام 2002 وتنامي حجم الثروات، يضاف إلى ذلك سن القوانين الراعية لعمل سوق المال.

واللافت هو مشاركة الشركات الأجنبية في تأسيس شركات الخدمات المالية. وكان رئيس "هيئة السوق المالية السعودية" د. عبد الرحمن التويجري قد كشف في وقت سابق أن "قيسة الاستثمارات الأجنبية في قطاع الخدمات

## ما هي الخدمات المالية:

بحسب الهيئة العامة لسوق المال السعودية، فإن شركات الخدمات المالية هي التي تمارس أعمال الأوراق المالية، وتُقدّم بنشاط الأوراق المالية أي من النشاطات التالية:

- 1 - التعامل: بأن يتعامل شخص في ورقة مالية بصفته أصيلاً أو وكيلًا. ويشمل التعامل البيع أو الشراء أو إدارة الاكتتاب في الأوراق المالية، أو التعهد بتغطيتها.
- 2 - الترتيب: حيث يقوم شخص بتقديم أشخاص في ما يتعلق بأعمال الأوراق المالية، أو تقديم الاستشارات في أعمال تمويل الشركات، أو بتصريف بأي شكل من أجل تنفيذ صفقة على ورقة مالية.
- 3 - الإدارة: أن يدير شخص ورقة مالية عائدة لشخص آخر في حالات تستدعي التصرف حسب التقدير.
- 4 - تقديم المشورة: أن يقدم شخص المشورة لشخص آخر بشأن مزايا ومخاطر تعامله في ورقة مالية، أو ممارسته أي حق تعامل يرتبط على ورقة مالية.
- 5 - الحفظ: أن يحفظ شخص أصولاً عائدة لشخص آخر تشمل ورقة مالية، أو يقوم بترتيب قيام شخص آخر بذلك، ويشمل الحفظ القيام بالإجراءات الإدارية اللازمة.



## تلمساني: الشركات المالية أقدر على تقديم بعض الخدمات من المصارف

وتطويراً في مجال الأدوات الاستثمارية والبطور، ويصعب في نهاية المطاف في صالح المستثمر والموطن إن لم نقل السوق المالية عموماً.

لكن النقاط المذكورة سابقاً لا تمنع أصحاب الشركات من الإدلاء بدلوهم في مسألة عدد التراخيص الممنوحة. فيبرز الرئيس التنفيذي لشركة السراة للاستشارات المالية د. سعيد المظان موقفه الداعم لقرار الهيئة بالقول: "السوق كبيرة وقادرة على استيعاب المزيد من الشركات المالية المتخصصة في ظل جملة من العوامل المحفزة التي نراها حالياً ومتوقع استمرارها لسنوات عدة، إذا ما رجعنا إلى الأرقام المنشورة لأداء سوق المال في المملكة نجد أن أغلب المستثمرين هم من الأفراد، حيث تجاوزت حصتهم 90 في المئة، بينما يصل حجم استثمارات الصناديق الاستثمارية القائمة في السوق إلى أكثر من 2,3 في المئة من إجمالي القيمة الرأسمالية للسوق. كما لا يتجاوز عدد الصناديق الاستثمارية بمختلف أنواعها 215 صندوقاً وصل إجمالي أصولها الاستثمارية إلى نهاية مارس 2007 إلى نحو 81,2 مليار ريال، ويمتدحون لا يتجاوز عددهم 475 ألفاً. الأمر الذي يعكس تدني الأداء قياساً بالأسواق المتقدمة أو الناشئة. ولذلك لا بد من التركيز على هذه المنتجات إذا أريد للسوق أن تتحول إلى



## شطا: النجاح مرتبط بتوافر الإدارة الكفوءة وليس رؤوس الأموال

للغزو بتراخيص، وبالتالي ستترك لـ "غريبال السوق" ولعبة العرض والطلب أن يقوموا بعملهما على المدين للتوسط والبيع. ثانياً، يجب الأخذ في الاعتبار أن نشاط الخدمات المالية بحسب تصنيف الهيئة ينقسم إلى 5 نشاطات هي: التعامل، الترتيب، الإدارة، تقديم المشورة، والحفظ. وبالتالي قليلة هي الشركات الحاصلة علي ترخيص شامل لهذه النشاطات. ثالثاً، مقابل الترخيص لأكثر من 100 شركة اتخذت الهيئة قرارات وفائية بمعنى الطلب مسبقاً من الشركات إيداع رأس المال المطلوب قبل منحها الترخيص، كما أنها أعطت الشركات مهلة معينة لمباشرة عملها وإلا يكون مصيرها فقدان الترخيص. رابعاً، أدركت الهيئة أن فتح السوق أمام شركات الخدمات المالية يعني في ما يعنيه إطلاق حمى المنافسة بين هذه الشركات، وبالتالي فترجم هذه المنافسة ابتكاراً

شركات متخصصة في تقديم حلول وأدوات استثمارية لإدارة الثروات. ويعتقد تلمساني أن سياسة هيئة سوق المال بفتح الباب لأكثر عدد ممكن من الشركات تعطي زخماً للسوق ووفرة لتتيح خيارات متعددة للمستثمر، كما أن المنافسة التي ستحدث بين هذه الشركات المالية ستخلق فرصاً وأدوات استثمارية. الواقع أن البنوك في المرحلة السابقة ركزت على قطاعات محدودة في مشاريع التنمية ولم تستهدف جميع القطاعات، لذا سيكون لشركات الخدمات المالية دور كبير في تحقيق هذه المشاريع على أرض الواقع. وقد لاحظنا أن العديد من القطاعات الاقتصادية في المملكة كانت معطلة بسبب غياب القدرة على التمويل وعدم توافر أدوات تمويلية جيدة أو لعدم وجود قوانين في ظل عدم رغبة البنوك في أخذ هكذا مخاطرة.

لكن كبير الاقتصاديين في البنك الأهلي التجاري د. سعيد الشبيخ يربط ما بين الإقبال الكثيف على تأسيس شركات الخدمات المالية وقرار الحكومة السعودية بإشراك القطاع الخاص في عملية التنمية ككل. ويشرح ذلك بالقول: "تسعى الحكومة إلى إعطاء دور أكبر للقطاع الخاص، وحتى يتمكن القطاع الخاص من القيام بتمويل المشاريع، لا بد من توافر المؤسسات المالية سواء البنوك الاستثمارية أو شركات الوساطة لتتمكن من خلق التداول المطلوب لهذه الأدوات المالية عندما تدخل السوق، لذا كان لا بد من تغيير البيئة المالية بإصدار قانون سوق رأس المال وتأسيس هيئة سوق رأس المال، وتم الترخيص لهذه المؤسسات المالية."

### السوق تستوعب... لا تستوعب

إذا كانت الآراء تبدو متفقة على تحليل أسباب الإقبال الكثيف على تأسيس شركات الخدمات المالية في المملكة، إلا أن مدى حاجة السوق إلى هذا العدد من الشركات ليست موضع إجماع. ويتساءل البعض هل أن قطاع الخدمات المالية بحاجة إلى أكثر من 100 شركة؟

يمكن قراءة موقف "هيئة سوق المال السعودية" بإصدار أكثر من 100 ترخيص انطلاقاً من خليط عدة أبرزها: أولاً، اعتمدت الهيئة استراتيجية "الأبواب المفتوحة" ضمن شروط ومعايير للهيئة سامحة لأكثر عدد ممكن من الشركات

■ ■ ■  
**الهيئة سرّخص  
أكثر من 100 شركة،  
في حين يرى الخبراء  
أن الحاجة إلى 20 فقط**  
■ ■ ■



## د. الشيخ مرون في موضوع "السعودة" لتجاوز مآزق الكفاءات

سوق قائمة على المؤسسات الاستثمارية المتخصصة، ويلقى هذا الكلام وقبلاً إيجابياً لدى للمساتني الذي يرى أنه إذا كنا حريصين على الحفاظ على ثرواتنا وتمتينها فينبغي أن نحتاج إلى خبرات مالية يمكننا من الحفاظ على الثروات التي تراكمت على مدى الأعوام الخمسين الأخيرة وتعظيمها حتى تنتقل إلى الجيل القادم بشكل مرن، واعتقد أن ثروات السعودية بحاجة إلى أكثر من 100 شركة لخدمتها.

لكن الرئيس التنفيذي لشركة "بي إم جي" باسل غلايبي يقف على مسافة من هذه الآراء متوقفاً أن تخرج بعض الشركات من السوق أو أن نشهد قيام اندماجات وتصلجات بين الشركات القائمة. ويوضح أن "الشركات المرخص لها للغاية الآن، والبالغ عددها 67 شركة، لا تملك جميعها تراخيص شاملة لمزاولة النشاطات الخمسة، بل أن عدد الشركات التي يمكنها مزاولة النشاطات الخمسة لا يتعدى الـ 28 شركة، تاركاً السؤال التالي رهن الإجابة هل الأفضل أن تعدد السوق وقوى العرض والطلب مستقبلاً عدد الشركات التي تحتاجها السوق، أم تقوم الهيئة بهذا الدور؟ أما موقف عقار شطا فيظهر أكثر حرصاً لئلا تحاقه قناعته بأن السوق السعودية تحتاج إلى ما بين 15 إلى 25 شركة خدمات مالية فقط.



## د. المرطان: السوق كبيرة وتستوعب المزيد من الشركات المالية المتخصصة

### "حرب الكفاءات البشرية"

من الواضح أن الالتزام بمعايير الابتكار والمصادقية والشفافية والاستثمار في التقنية والتسمير لن يضع وحده شركات الخدمات المالية على خريطة المنافسة في المملكة. فهاجس الكفاءات البشرية يقض مضاجع هذه الشركات، وجاء قرار "السعودة" ليزيد طين هذه الشركات بلة، والخافرة كانت بأن استعرت "حرب الكفاءات" أكثر في المملكة مع دخول هيئة سوق المال على خط التسابق على استقطاب الكفاءات لصالحها. فبات الكادر السعودي للتخصص في قطاع الخدمات المالية أشبه باسم خاضع لخضارية الهيئة والمصارف والشركات المالية، حتى أن بعض الشركات عمدت إلى منح موظفيها حصصاً مساهمة بهدف الحفاظ عليهم قدر المستطاع.



## فرص كبيرة لشركات الخدمات المالية في قطاعات اقتصادية غير مخلومة في المملكة



ويرى غلايبي أن "مواجهة تحدي الكفاءات البشرية في سوق مثل السعودية أصبح من غيره نظراً للشروط للفتنة التي تحكم توظيف غير السعوديين في هذا المجال التخصصي. صحيح أن هنالك العديد من الطاقات والكفاءات السعودية لكن مستواها يراوح من السيئ إلى الممتاز. لذا قد يكون من الأجدي إخضاع هؤلاء لنوع من الاختبار كشرط أساسي لمزاولة مهنة التحليل المالي، وإذا ما تم هذا الأمر، اعتقد أن نصف العاملين في حقل التحليل المالي في المملكة لن يتجاوزوا هذا الامتحان. فالهندسة المالية ليست أمراً سهلاً لأنها هي الأساس في بناء أي مشروع ونجاحه واستمراره. وكما صاحب ومديري شركات تشغيل بالنا بكيفية الحفاظ على موظفيها أكثر من تركيزنا على كيفية تطوير أعمالنا".

وجيب د. الشيخ على تعليق غلايبي حول التشدد في تطبيق "السعودة" قائلاً: "بداننا نشهد بعض المرونة في موضوع "السعودة" بسبب عدم توافر الكفاءات، بمعنى منح هذه المؤسسات نوعاً من فترة السماح لتأمين هذه الكفاءات. وقد نشهد مرونة أكبر خلال السنوات المقبلة، إذ إن بقاء الشروط الحالية قد يعيق عمل هذه المؤسسات، والواقع سيفرض شروطه حيث التوقع في المدى المنظور أن يتم تعويض نقص الكفاءات من خلال استقطاب الخبراء الأجنبية مثل ما حصل في القطاعات الأخرى. أرى أن الانتقال سيتم مرحلياً من خلال استقطاب الكفاءات من الخارج، والإنفاق على التدريب والتطوير. كما أن القطاع التعليمي أصبح أكثر استجابة لمطالبات السوق".

وإذا كانت بعض شركات الخدمات المالية تحاول استقطاب موظفي المصارف السعودية، فهذا ما لا ينصح به للمساتني على اعتبار أن "نسبة عالية من هؤلاء يقومون بأعمال روتينية وتقليدية، وتتنوع أن تقوم الحكومة بدعمها في استقطاب الكوادر العالمية، ولا بد من أن تستثمر الشركات المحلية في بناء كوادر وطنية على المدى المتوسط والبعيد".

ومن منطلق نقص المهارات البشرية والخبرات العملية، انتشرت "موضة" التحالف مع شركات عالمية. وكانت البنوك العربية بمخاضة القطاع الذي جزّ وزارة عريات التحالفات ما بين شركات الخدمات المالية السعودية وأطراف عالمية متخصصة. والجميع يذكر التحالفات التي قامت ما بين البنك الأهلي التجاري و"غرولمان





# تضاهي

هل جربت يوماً أرقى معايير الضيافة الأصيلة في "هورايزن كلوب"؟

"هورايزن كلوب"، تجربة فريدة في مفهوم الضيافة الأصيلة، يقدم لك باقة متنوعة من الخدمات تبدأ لحظة وصولك واستقبالك بسيارة خاصة، إتمام الإجراءات في غرفتك الفاخرة والاسترخاء في الردهة الخاصة بـ "هورايزن كلوب"، الاستفادة من قاعة الاجتماعات الخاصة المجهزة بأحدث التقنيات، التمتع بأجواء الإطلالة الساحرة، الاستخدام المجاني لشبكة الإنترنت وخدمة كي الملابس، خدمات استثنائية يقدمها فريق عمل متمرس ومختص، وصولاً إلى مفادرة الفندق في وقت متأخر. مرحباً بك إلى أفاق جديدة، ورحباً بك في "هورايزن كلوب".

[www.shangri-la.com](http://www.shangri-la.com)

ساكنس، البنك السعودي للاستثمار و"بي بيلوييا"، و"كابيتال غروب" مع "مورغان ستانلي" وغيرها. وفي الوقت الذي يرى غلاييني في هذه الشراكات "مصدراً للخبرات التقنية والغنية بحيث يقوم الشريك الأجنبي بتوفير صنابير استثمارية جاهزة يتصاميمها وما على الشريك المحلي سوى تأمين فريق التسويق لهذه الصنابير"، يعتبر شطا أن هذه لا تخرج عن نطاق "عقدة الأجنبي" التي يعانيها علناً العربي، مضيقاً هذه التحالفات تخيت أن معظم أصحاب الشركات في السعودية هم مستثمرون وليسا أصحاب خبرات لذا يلجأون إلى إقامة تحالفات بهدف استقدام الخبرات المطلوبة لهذه الصناعة. وهذه الطريقة لا تنجح معظم الأوقات لأن آليات العمل في البلدان الأجنبية مختلفة وكذلك نوعية المواطنين.

لكن لده، الشيخ وجهة نظر أخرى في تفسير التحالفات لها ارتباطات اقتصادية عامة، فيقول: "مع انضمام دول الخليج إلى منظمة التجارة العالمية ومن ضمنها المملكة في العام 2005 وفي ظل ارتفاع أسعار النفط والبروكات النفطية الكبيرة، بات لدى المؤسسات المالية العالمية رغبة كبيرة بدخول سوق المملكة آخذة في الاعتبار أن دول الخليج تملك ما يقارب 550 مليار دولار من الاحتياطيات الأجنبية، وهذه احتياطيات رسمية غير ما يملكه الأفراد، وبمجرد أن تتخذ مثل هذه المؤسسات العملاقة قراراً بالهجرة إلى المنطقة يعني أن لديها رؤية استراتيجية للاستفادة من الثروات والسوق المتوافرتين. كما أن تصنيف التقييم الائتماني للمملكة مكن البنوك السعودية من إصدار سندات أجنبية، وارتفعت الاستثمارات الأجنبية في الخليج إلى أكثر من 20 مليار دولار في العام 2006، وتشكلت الاقتصاد الخليجي مع الاقتصاد العالمي".

### مناخسة البنوك

سحب قرار هيئة السوق المالية بالسماح بتأسيس شركات الخدمات المالية، البساط من تحت أقدام لمصارف السعودية التي مارست هذا النشاط بما يشبه احتكاراً بمظلة قانونية. وكانت الهيئة فرضت على المصارف الفصل ما بين نشاطها المصرفي التقليدي والخدمات الاستثمارية، وأعطتها مهلة عامين لتحويل عمليات الاستثمار والوساطة الخاصة بها إلى شركات مستقلة لممارسة أعمال



## غلاييني: التحالف مع شركات أجنبية يعزل الشريك المحلي إلى فريق تسويق

الأصول ستنافس الصناديق التي طرحها المصارف والتي تعتبر أنها لم تكن ذات جودة عالية ولم تحقق أداء متميز، بل كانت صناديق تقليدية لم تستطع استقطاب سيولة عالية. لذا يمكن لشركات الخدمات المالية من المنافسة في مجال إدارة الأصول والوساطة والترتيب. وأنا متفائل لأن العمل بات يبحث عن الأداء الأفضل والأقل سعراً، ومن الممكن لشركات الخدمات المالية أن تسحب البساط من تحت المصارف.

كليس الكبير هو الذي يأكل الصغير، بل إن الأسرع هو الذي يأكل البطيء، مقولة يستشهد فيها شطا ليوحي أنه "من الممكن للمصارف السعودية أن تنافس شركات الخدمات المالية لكنها لن تنجح لأسباب عدة أولها أنها تعاني من تخمة خصوصاً أنها غير قادرة على تلبية جميع الخدمات المطلوبة منها. ثانياً، إن العنصر البشري المتخصص في آليات الاستثمار غير موجود في أغلب هذه المصارف. ثالثاً، الخدمات المالية تختلف بطبيعتها عن الخدمات المصرفية مثل التجزئة والغروم. فالمصارف لم تخط حتى الآن الخدمات المطلوبة منها، ولا شك، سيذهب في البداية معظم المستثمرين والعلاء إلى المصارف لكن في النهاية اكتسب هو من يقدم الخدمة المناسبة في الوقت المناسب بالآليات المناسبة. ولا يمكن للبنوك تقديم هذه الخدمات ما لم تلم بعملية إعادة هيكلة ذاتية، لذا لجأت إلى تأسيس شركات متخصصة لها".

وإذا كان د. الحوطان يدي قناعته بقدره شركات الخدمات المالية على منافسة المصارف، إنما يربط هذه القدرة "بعمل الشركات على تحسين الأداء في السوق من خلال التخصص والتركيز على بعض المجالات والشرائح".

كما يتحتم على هذه الشركات أن تجذب شركاء أجنبية لأن السوق السعودية تفتقر إلى الخبرات الكافية في مجال الخدمات المالية (الوساطة) بحكم أن هذا النشاط لم يكن متاحاً للشركات الخاصة في الماضي، وكان العمل يقتصر على البنوك دون سواها. "وما يساعد على اكتساب ثقة المستثمرين هو أن هذه الشركات ستعمل وفق تنظيم محدد من قبل هيئة سوق المال. كما يمكن لشركات الخدمات المالية (الوساطة) أن تستفيد من تجارب البنوك من خلال التعاون والتحالف، ودراسة تجاربها لتعلم الاستفادة".

الأوراق المالية. وكان شركات الخدمات المالية لا يكفيها رياح المنافسة التي تهب عليها من بعضها البعض لتدخل المصارف بقوة على خط المنافسة، لاسيما وأن هذه الأخيرة تملك الخبرة والأصول المالية والبشرية وقاعدة واسعة من العملاء. لكن للمساكني سرعان ما يبدد هذه الخافوف ليقول أن "الشركات المالية أقدر على تقديم بعض الخدمات من المصارف وخصوصاً الخدمات الاستثمارية. فخلال أقل من 6 أشهر من مباشرة عملها، استحوذت الشركات المالية على 4 في المئة من حجم سوق التداول. أما على صعيد الصنابير، فطرحت شركات الخدمات المالية لغاية الآن نحو 7 صناديق استثمارية بعد موافقة هيئة سوق المال عليها خلال الأشهر الستة الأولى من هذا العام، ومن المؤكد أن الصنابير التي طرحتها شركات للخدمات المالية المرخص لها بإدارة

## الشركات التابعة للمصارف تشكل المنافس الأقوى

# الزيتون الصائبة من أجل الاختيار السليم



امتناعنا الكلي بالاستثمار في السخنة يمكننا من تزويدكم بعوائد ممتازة مع  
أخذ المخاطر بعين الاعتبار.

أنت، كصاحب استثمار، تتحمل المخاطر. نحن، كصندوق استثمار، نحمل المخاطر.

هاتف: +9714 360 4900 فاكس: +9714 360 4980

هاتف: +973 17 563355 فاكس: +973 17 563356

رابط البريد الإلكتروني: [rand@oqa@manainvestments.com](mailto:rand@oqa@manainvestments.com)

[www.manainvestments.com](http://www.manainvestments.com)

مصرف أبو ظبي دبي



Man Investments

in earth in focus in front

مصرف أبو ظبي دبي هو شركة استثمارية عالمية رائدة في تقديم الخدمات

# التصنيع الوطنية: نحو العالمية

الرياض - مروان النمر

جاء استحواد الشركة الوطنية لثاني أكسيد التيتانيوم (كريستل)، التابعة لشركة التصنيع الوطنية، على شركة "ليونديل" العالمية بقيمة 5، 4 مليارات ريال ليضع اللبنة الأولى لنطلاقة "التصنيع" نحو العالمية، كما يشير رئيس مجلس الإدارة مبارك بن عبدالله الخفيرة.

مبارك الخفيرة

الى دراسة وتطوير بعض المشاريع المتخصصة الأخرى.

## تنوع التصنيع

حول نشاط الشركات التابعة الأخرى، يكشف الخفيرة عن "توسع شركة الرواد في تنوع الإنتاج ليشمل علب بطاريات السيارات وعلب البويات الهلستيكية ومادة البولي بروبيلين للدورة، كما أسست "الرواد" شركة لإنتاج الأغذية المونة مع شريك اجنبي ويتوقع مبادأة الإنتاج أو أواخر هذا العام". كذلك، "زادت شركة بطاريات طاقتها الإنتاجية لتصل إلى 2،4 مليون بطارية، إضافة لإنتاج نوع جديد من بطاريات SMF، وتم خلال العام الماضي شراء مصور قائم في مدينة جدة لصالح شركة رصاص، ما يضعها في مقدم منتجي مادة الرصاص في المنطقة".

إلى ذلك، "توسعت شركة فحص" في مجال عملها التخصصي في الفحص والمعاينة والاختبار الفني للمنشآت الصناعية ومنح شهادة الجودة العالمية ISO، حيث أسست مؤخراً شركة فرعية في مملكة البحرين وفروعاً في دولة الإمارات العربية المتحدة، كما تشهد شركة التسويق، المتخصصة بتسويق البتروكيماويات مثل البولي بروبيلين والبولي إيثيلين منخفض الكثافة وعالي الكثافة، توسعاً مضطرباً في نشاطها، إذ بدأت تصدر هذه المنتجات إلى أكثر من 25 دولة في الخليج والشرق الأوسط وأفريقيا وشبه القارة الهندية.

ويختتم الخفيرة بالإفصاح عن التوجه لإنشاء شركة مساهمة جديدة تابعة في المنطقة الغربية من السعودية تحت مسمى "تنوع التصنيع الوطنية"، بالشراكة مع عدد من رجال الأعمال والمستثمرين الاستراتيجيين، "تُعنى بالاستثمار في إقامة المشاريع الصناعية وإنشاء الشركات في مختلف القطاعات الصناعية، الأساسية منها والتحويلية".

## كوكبة مشاريع

يعتبر الخفيرة أن "شركة التصنيع الوطنية اليوم تجاوزت المحلية والإقليمية وانطلقت نحو العالمية من خلال مشاريع البتروكيماويات، كما لدينا حالياً خطط للتوسع في مشاريعنا القائمة، والبعض قد تم فعلاً التوسع في برامجه الإنتاجية".

ومن أبرز المشاريع قيد التنفيذ، يقول: "نقوم الآن بإنشاء مشروع لإنتاج الايثيلين بطاقة إنتاجية تقدر بـ 6 مليون طن إيثيلين و 400 ألف طن بولي إيثيلين مرتفع الكثافة و 400 ألف طن بولي إيثيلين منخفض الكثافة، إضافة إلى 285 ألف طن من البروبيلين". ويقام هذا المشروع، للشرك بين "التصنيع" وشركة الصحراء للببتروكيماويات والمؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية والشريك الاجنبي شركة باسل للبولي أوليفينات، ضمن مجمع البتروكيماويات في الجبيل، وقد أنهينا الجزء الأكبر من الإنشاءات وسنبداً الإنتاج العام المقبل، وتقدر تكلفته بنحو 9،5 مليارات ريال".

ويتابع الخفيرة أن "أعمال التوسعة جارية الآن لبدء مشروع البولي بروبيلين الذي تم إنشاؤه العام 2004 لتصل طاقته الإنتاجية إلى ما يزيد على 700 ألف طن سنوياً، كما تمت توسعة مصنع شركة "كريستل" المقام في مدينة ينبع لتصل طاقته الإنتاجية إلى أكثر من 100 ألف طن سنوياً. كذلك نقوم حالياً بالتباحث مع بعض الشركات المتخصصة في مجال إنتاج حامض الخل ومشتقاته إقامة مشروع مشترك، إضافة

وصول "التصنيع" إلى هذه المرحلة من النجاحات والمطموح بالتوسع لم يكن سهلاً، فقد شهدت الشركة على مدى سنوات عدّة عملية إعادة هيكلة ناجحة، نهم عنها تخرّجها من عدد من الشركات والقطاعات غير الاستراتيجية، مقابل زيادة حصتها في شركات تابعة أخرى، تكمل بتركيزها على قطاع البتروكيماويات وإنشاء عدد من المشاريع النوعية في هذا المجال، وصولاً إلى دمج شركة التصنيع للببتروكيماويات بها، واستحوادها، من خلال "كريستل"، على "ليونديل".

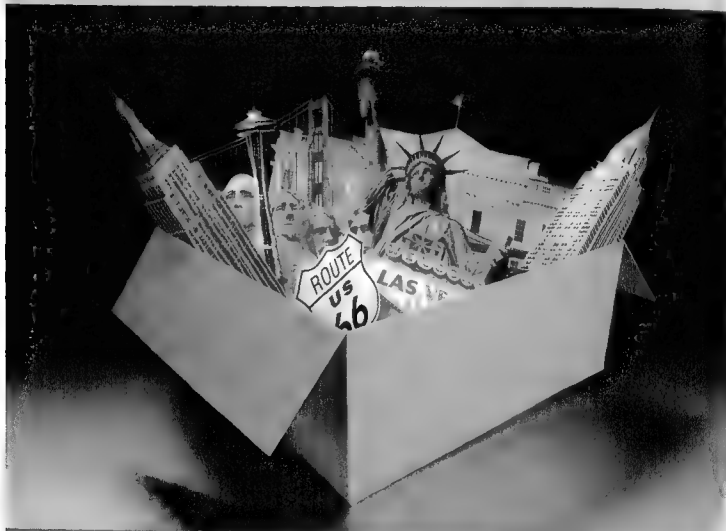
## فتح القارات

بالنسبة لهذه الصلقة تحديداً، يلفت الخفيرة إلى أهميتها لانحاح شراء كافة المصانع العمانية التابعة لـ "ليونديل" في كل من أميركا الشمالية وأميركا الجنوبية وأوروبا وأستراليا، "مما فتح أسواقاً رئيسية جديدة أمامنا، فضلاً عن تلك مركز الأبحاث للتطوير التابع لها بما يتيح لنا امتلاك أحدث التقنيات المتعلقة بإنتاج أكسيد التيتانيوم على مستوى العالم".

مصرحاً بأن تمويل العملية سيتم بنسبة الثلث ذاتياً والباقي عن طريق الاقتراض المباشر من البنوك. أما لجهة مسيرة الهيكلة وتركيز الأعمال لدى "التصنيع"، فيؤيد الخفيرة بأن الشركة "تقوم بإعادة هيكلة مشاريعها بصيغة دائمة نظراً لتركيز الاستراتيجية على المشاريع الكيماوية والبتروكيماوية، إضافة لبعض المشاريع ذات التوجه الاستراتيجي لدينا، ونحن بين الحين والآخر نبيع حصصنا في بعض الشركات التي لا تتناسب مع استراتيجيتنا أو تحاول أن تقلص حصصنا فيها، وفي المقابل نرفع من حصصنا في بعض المشاريع حتى نحتاج لنا السيطرة عليها لاعتنا بأهميتها".

تنوع "التصنيع الوطنية" شركة  
مساهمة جديدة قيد الإنشاء

# نقدم صناديقك إلى أي مكان في الولايات المتحدة



www.dhl.com

أرسل البريد من صناديقك إلى البريد من الوجهات في الولايات المتحدة الأمريكية. توفر لك دي إل السرعة والسهولة لتصدير صناديقك من أي مكان في الشرق الأوسط إلى أي مكان في الولايات المتحدة الأمريكية - مع شركتك واحد في كل مرحلة من مراحل الشحن ومع حمولة دي إل إل يمكنك الاطمئنان لأننا سنعطي كافة الإجراءات والتفاصيل من لحظة الانسلاخ مروراً بالمحليين المعركي حتى وصول شحنتك إلى وجهتها النهائية. نادر بالاتصال الآن وأبدأ بالتصدير إلى الولايات المتحدة الأمريكية من اليوم



د. عبد الله الدبّاغ

## "معادن" السعودية: شركة من ذهب

الرياض - مروان النمر

40 مليار ريال حجم مشاريع شركة التعدين العربية السعودية (معادن) في مجالات الذهب والألمنيوم والفوسفات والمعادن الصناعية حتى العام 2011، يواكبها ترقيع الأوساط الاستثمارية لطرح 50 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام نهاية العام الحالي أو مطلع العام المقبل على أبعد تقدير. فكيف يرى د.عبد الله بن عيسى الدبّاغ، رئيس الشركة وكبير إدارييها التنفيذيين، ملامح المرحلة المقبلة؟

أنشئت "معادن" قبل نحو 10 سنوات كشركة مساهمة تملكها الدولة بنسبة 100 في المئة بغرض تخصيصها لأهلاً، "لكون نموذجاً إيكانيكية نجاح قطاع التعدين في المملكة العربية السعودية اقتصادياً وتجاريّاً، وبما يساهم في تنويع مصادر الدخل، وقد استطاعت الشركة خلال عمرها القتي من تحقيق إنجازاتٍ عدة، تتلخص، بحسب الدبّاغ، في: "استغلال الفرص التعدنية، وتعزيز احتياطات الخامات المتعدنة، وتوظيف التقنية الحديثة لتحقيق الإفادة القصوى من الثروات الطبيعية التي تتمتع بها المملكة، حيث تم استثمار 638 مليون ريال لتطوير 4 مشاريع متجنبة للذهب في كلٍّ من مناجم مهد الذهب والصفيحيرات والحجار وبلغت في المنطقة العربية من السعودية، ويبلغ إنتاجها السنوي نحو 240 ألف أونصة ذهب، سترتفع إلى 300 ألف أونصة مع افتتاح منجمي الأمار والبدوي قريباً، هذا فضلاً عن إنتاج المعادن الأخرى كالفضة والنحاس والزنك".

### "الأصفر" لا يكفي

حول الاحتياطات الكلية للذهب لدى المملكة، يلتفت الدبّاغ إلى أنه لم يحدث حتى الآن حفر استكشافي شامل وكاف لمعرفة هذه الاحتياطات، لكن من خلال أعمال التنقيب الخاصة بشركة "معادن" فقط، تم تكوين احتياطي يتجاوز 8 ملايين أونصة.

لكن برآيه فإن "نجاحنا في قطاع الذهب ليس كافياً لتحقيق الهدف من إنشاء "معادن"، ألا وهو تنمية قطاع التعدين وتنويع مصادر الدخل في المملكة. لذلك توجهنا بإنشاء مشروعين عملاقين مخصصين للفسفات والألمنيوم، لكن الأضح لنا أن نجاحهما يتطلب آمينين أساسيين: أولاً، توفر

وسيلة نقل فاعلة ورخيصة لنقل المواد وتسويقها، فبدلنا جهداً، بدعم من المجلس الاقتصادي الأعلى، لإنشاء مشروع السكة الحديد (رأس الزور - الجلاميد)، وثانياً، الحصول على شركاء استراتيجيين فاعلين تسويقياً وإدارياً ويمتلكون التقنية اللازمة لنجاح المشروعين. فوصلنا بالنسبة لمشروع الفوسفات إلى اتفاق مع شركة "سابك"، يقضي بدخولها كشريك استراتيجي بنسبة 30 في المئة من المشروع البالغة تكلفته 13 مليار ريال، مقابل 70 في المئة لـ "معادن". بينما وقعنا اتفاقاً مع شركة "الكان الكندية" حيث أصبحت بموجبه شريكاً بحصة 49 في المئة من مشروع الألمنيوم للكمال من النجم إلى المنتج النهائي بكلفة 26,2 مليار ريال".

### سكة تلج المشاريع

عن طبيعة مذين المشروعين، يقول الدبّاغ: "يمتد المشروع الأول إلى استثمار احتياطات الفوسفات في شمال المملكة (1,6 مليار طن و1,5 مليار طن احتياطات إضافية) لإنتاج الأسمدة الفوسفاتية في المدينة التعدينية في منطقة رأس الزور، كما سيتم إنشاء 4 محطّعات صناعية لإنتاج حمض الكبريتيك وحمض الفوسفوريك والأمويا وفشافي فوسفات الأمونيوم، ويتوقع أن ينتهي العمل في المشروع ويدخل مرحلة الإنتاج أواخر العام 2010. أما مشروع الألمنيوم فيتركز على استغلال خام البوكسيت (تُقدّر احتياطاته بـ 252 مليار



الاستعداد لطرح 50 في المئة  
من أسهم الشركة للاكتتاب العام



طن) لإنشاء منجم بطاقة إنتاجية سنوية تبلغ 3,3 ملايين طن، إلى جانب إقامة صناعات تحويلية تشتمل على مصفاة للأوميا بطاقة إنتاجية تصل إلى 1,6 مليون طن سنوياً، ومصهر للألمنيوم بطاقة إنتاجية تتجاوز ألف طن سنوياً، وسيتم إنتاجه في العام 2011".

### زخم استثماري

رغم ضخامة مشروع الفوسفات والألمنيوم، والتوقع أن يُؤدّ صادرات كلٍّ منهما أكثر من مليار دولار سنوياً، إلا أن الدبّاغ ينفي فكرة "انكماش" شركة "معادن" وعدم قيامها باستثمارات عملاقة إلى حين "مضمّن" مذين المشروعين، "بل سنستمر بالزخم نفسه لجهة إطلاق مشاريع استراتيجيّة، لاسيما في مجالات الصناعات التحويلية النهائية للمصاحبة، فضلاً عن التخطيط للتوسع في قطاعات المغنيزيوم والسيليكا والكالسيوم كربونات والنحاس ومُنتجات الحديد الاستهلاكية".

من جهته أخرى، وإيداً بطرح 50 في المئة من أسهم الشركة للاكتتاب العام، "حيث أنجزنا كافة الإجراءات والتراخيص اللازمة، ونحن على جبهة تامة بانتظار موافقة هيئة سوق المال السعودية، فقد تم تقسيم "معادن" إلى 4 شركات مُستقلة لكلٍّ من قطاعات الذهب والفوسفات والألمنيوم والمعادن الصناعية، وعمدنا الأساسي نصباً حالياً على تطبيق الحوكمة لإدارة هذه الشركات بطريقة شفافة وفعالة تحت مظلة الشركة الأم، بموازاة رصد فرص التوسع في القطاعات التعدينية القائمة لدينا أو تلك التي هي قيد التخطيط للتطوير وفق رؤيتنا الاستراتيجية الممتدة حتى العام 2011".



# الاستراتيجية الصناعية السعودية: مرحلة الالتزام الحكومي بالقطاع

الرياض - روجيه رومانوس

الاستراتيجية؟ وما حجم الخصصات التي رصدتها الحكومة لها؟ وما هي انطباعات الصناعيين حولها؟ أسئلة طرحتها "الاقتصاد والأعمال" على وكيل وزارة التجارة والصناعة لشؤون الصناعة د. خالد السليمان، وعلى عدد من المعنيين من القطاع الخاص.

تستحوذ الاستراتيجية الصناعية التي تعمل على بلورتها وزارة التجارة والصناعة السعودية على اهتمام الأوساط الصناعية في المملكة، ما هي ملامح هذه

البتترول كسلعة، وتعظيم القيمة المضافة لمصادر الثروات الطبيعية، والتوجه نحو الاقتصاد القائم على المعرفة، إضافة إلى توفير بيئة صناعية ملائمة تكون قادرة على التعاطي مع المتغيرات والمستجدات المحلية والإقليمية والعالمية، مشيراً إلى أن الاستراتيجية "تحاول أن تنشر الصناعة في كل مناطق المملكة بالاعتماد على المزايا النسبية لكل منطقة".

## أرقام ودية

يكشف د. السليمان أن "المخصصات المالية لهذه الاستراتيجية تم رفعها من 40 إلى 60 مليار ريال، بعد مناقشة الأمر مع المجلس الاقتصادي الأعلى"، لافتاً إلى أن

الجغرافي والإقليمي لتفاعل مع العالم ونستثمر هذا التفاعل لصالحنا".

## التجمعات المتخصصة

يعتبر د. السليمان أنه "في ظلّ المتغيرات العالمية، لن نستطيع أن ننافس العالم إلا من خلال منظومة الإبداع والابتكار، فالهدف الاسمي من هذه الاستراتيجية، التي تحاول أن تغطي نحو 13 عاماً (نهاية 2020)، هو الانتقال من الاعتماد على الثروة الطبيعية الموروثة إلى الثروة المكتسبة، وجذب الاستثمارات المحلية والعالمية إلى المجالات الصناعية".

ويرى أن ذلك يتم "مير تحفيز التنوع الصناعي، وبالتالي تقليل الاعتماد على

شبيرد، السليمان، بداية، إلى "الميزة النسبية التي تتمتع بها المملكة العربية السعودية وهي الطاقة، إلا أنه يرى أن التحدي يكمن في كيفية تعظيم استثمارنا لهذه الميزة، فمملكة التجارة العالمية غيرت قواعد اللعبة وأصبحت الاقتصادات العالمية تعتمد بشكل كبير على اقتصادات المعرفة بدلاً من الاعتماد فقط على اقتصادات الثروة الطبيعية، ولا بد لنا أن نعي هذه الحقائق".

## تشخيص التحديات

لا يغني وكيل وزارة التجارة والصناعة عدم رضاه عن نسبة مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلي، التي "لا تزال تحتضدب في حدود 10 في المئة، وهو رقم منخفض مقارنة بإمكانات وقدرات المملكة، كما أن مساهمة القطاع في التوظيف متدنية، إذ لا تتعدى 400 ألف عامل، نسبة السعوديين منهم متدنية أيضاً، حيث لا تتجاوز 85 ألفاً، وينوه بأن "تمو المنشآت الصناعية هو محدود، 2,8 في المئة خلال الفترة الممتدة ما بين العامين 2001 و2004، كما أن نمو الاستثمار الصناعي لا يتجاوز حدود 3,4 في المئة للفترة نفسها، لافتاً إلى أن إجمالي التمويل الذي حصصته الصناعة السعودية بلغ نحو 300 مليار ريال، 60 في المئة منها تم نصيب الصناعات الكيماوية والمنتجات البلاستيكية".

في ظلّ هذا الواقع، كيف يمكن للاستراتيجية للصناعة أن تنهض بالقطاع والسير به إلى العالمية؟ يوضح د. السليمان أن من هذه الاستراتيجية في نهاية الأمر هو الخروج بمشروع وطني يجعلنا قادرين على المنافسة، ليس فقط على الصعيدين المحلي والإقليمي، بل أيضاً على الصعيد العالمي، وذلك من خلال الاستفادة من موقعنا

## توزع المصانع في السعودية حتى نهاية العام 2006

النشاط الصناعي	عدد المصانع	إجمالي التحويلات (بالملايين ريال)	العالة
صناعة المواد الغذائية والمشروبات	605	24791.88	65652
صناعة المنسوجات والملابس	192	4811.79	23174
الجاهزة والجلود			
صناعة الخشب والمنتجات الخشبية والأثاث	191	2911.92	15913
صناعة الورق والطباعة والنشر	229	8793.97	22711
الصناعات الكيماوية والمنتجات البلاستيكية	895	175600.75	91150
صناعة مواد البناء والخزف والأجاج	618	39074.64	57563
الصناعات المعدنية الأساسية	618	23460.24	60872
صناعة المنتجات المعدنية	463	15603.88	51244
الصناعات والمكينات والمعدات			
صناعات متنوعة أخرى	79	1298.50	6817
النقل والتخزين	16	184.65	513
الإجمالي	3906	296532.22	395609

المصدر: وزارة التجارة والصناعة





الراجحي: المطلوب الإسراع في صرف المخصصات المالية



د. الزامل: الأولوية للمنتج المحلي في المشتريات الحكومية



د. السليمان: سنصبح بين أفضل 10 دول صناعية

بـ"التفاعل الكبير" الذي ساد بين القطاعين العام والخاص، أثناء إعداد الاستراتيجية، مشيراً إلى أن الجهات الحكومية أخذت بالمقترحات التي تقدمت بها اللجنة الصناعية في غرفة الرياض، وأبرزها "موضوع الوحدة الخاصة بالاستراتيجية في وزارة التجارة والصناعة، لجهة توفير القوة ورأس المال والكفاءات لها".

ويشدّد الراجحي على "أهمية مساعدة جميع مؤسسات الدولة وقطاعات الأعمال للاستراتيجية الصناعية، داعياً إلى تشكيل فريق جماعي لدعمها من كافة الجوانب، معبراً عن خشيته "من أن تبقى هذه الاستراتيجية منطاة بوزارة التجارة والصناعة، من دون أن توليها الوزارات والجهات الأخرى الاهتمام اللازم، أو أن يكون لهذه الوزارات توجهات لا تتواءم مع توجهات وأهداف الاستراتيجية". وفي هذا الإطار، يؤكد على ضرورة تعاون وزارة العمل مع الصناعيين في موضوع منح التسهيلات التعليمية لطلاب مع احتياجات القطاع الصناعي.

ويبيد الراجحي تحالفه بهذه الاستراتيجية، ويؤيّد أنها تضع القطاع في مكانته الصحيحة وترسم له مساراً جيداً، ويعتبر أن إنشاء التجمّعات الصناعية، "مطلب وطني يساعد في بناء تكامل صناعي بيئي، ويوفّر التكلفة والوقت، ويساهم في تنمية إقليمية تصبّ في التنمية المستدامة". مشيراً إلى أن العمل بدأ في تجهيز 5 تجمّعات صناعية هي: تجمع صناعة السيارات، معالجة المعادن، الأجهزة والمعدات، مواد التشييد والبناء، وتجمع صناعة مواد التغليف المرنة. ■

هل المخصصات التي وصلت إلى 60 ملياراً كافية؟ يقول الزامل: "لا شيء اسمه كافٍ، إلا أن أهم ما في هذه المخصصات أنها بمثابة رسالة إلى الصناعيين أنّ هناك التزاماً حكومياً بالقطاع الصناعي".

ويعتبر الزامل أنّ "الشرط المهم لنجاح هذه الاستراتيجية ولتجاح الصناعة بشكل عام يكمن في مدى التزام الدولة بالمساندة الفعلية، ليس فقط بتوفير المناطق الصناعية والتعميل، وهما عاملان مهمان، أمّا الالتزام بتطبيق أنظمتها وقراراتها عبر إعطاء الأولوية في مشترياتها للمنتجات والخدمات المحلية". ويضيف: "إذا أردنا، كما نقول الاستراتيجية، تطوير صناعة المعرفة والتقنية، فهذا التطوير لا يعتمد على القطاع الخاص، بل على التزام الدولة وعدم ترددها في مساندة هذه الصناعة عبر شراء خدماتها". متابعاً: "على الجميع الاهتمام بشكل أكبر بالقطاع الصناعي، الذي بات يضم نحو 5 آلاف مصنع، وتعدّت مبيعاته المحلية 150 مليار ريال، وصارته غير النفطية 80 ملياراً". داعياً إلى "إنشاء لجنة لتابعة تنفيذ القرارات الحكومية المتعلقة بالصناعة".

### التأثيرات مجدداً

بدوره، يصف رئيس اللجنة الصناعية في الغرفة التجارية الصناعية بالرياض والرئيس التنفيذي لمجموعة الوطنية للصناعة المهندس أحمد الراحمي الاستراتيجية الصناعية بـ"الممتازة جداً"، إلا أنّه يشير إلى أنّ "التحدّي الكبير والحك الرئيسي يكمنان في سرعة اعتماد الحكومة للمخصصات المالية التي بلغت 60 ملياراً، ليصبح بإمكان فريق عمل هذه الاستراتيجية البدء في تنفيذها". ويشيد الراجحي

"الاستراتيجية تسعى بشكل أساسي إلى رفع مساهمة القطاع الصناعي في إجمالي الناتج المحلي إلى نحو 20 في المئة بحلول العام 2020، ورفع نسبة العمالة السعودية من 22 في المئة، حالياً، إلى 30 في المئة".

ويشدّد الوكيل على "أهمية نظام للمشتريات الحكومي الذي يعتبر الأساس في نجاح أي صناعة محلية"، مؤكداً على ضرورة "خلق ثقافة العمل الجماعي من خلال تكوين جهاز خاص لإدارة هذه الاستراتيجية، يكون قادراً على التفاعل القوي مع القطاعات الحكومية المختلفة". ويعتدّ د. السليمان عن "تفائله وإيمانه بإمكانية نجاح هذه الاستراتيجية"، لافتاً إلى أنّ المصداق "يقصدها مثل هذه الاستراتيجية ووضوح الرؤية ودعم والالتزام جميع الأطراف للوصول إلى الهدف المرجو هو أن تصبح المملكة من أفضل 10 دول صناعية في العالم"، مشيراً إلى أنّ السعودية اليوم "لا تزال تحتل المرتبة 53 من 89 في مؤشر منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية في ما يتعلق بالتنافسية الصناعية، وهو رقم متدنٍ جداً".

### نقطة نوعية

من ناحية، يرى عضو مجلس الشورى ورئيس مركز تنمية الصناعات السعودية ورئيس مجلس إدارة مجموعة الزامل د. عبد الرحمن الزامل، الذي شارك في تطوير أفكار الاستراتيجية الصناعية، أنّ "محدّد التفكير بهذا الأسلوب، أي وضع استراتيجية عامة محدّدة بمسار وأهداف، بشكل خطوة إيجابية جداً، تعدّ مفخرة للقطاع الصناعي، واعتقد أنّه متى توفّرت الإرادة، ووصلت الأموال التي تحتاجها هذه الاستراتيجية، يمكن السير بها على الطريق الصحيح".



## مدير عام هيئة الاستثمار: الاستثمار في سورية يمر بمرحلة انتقالية

دمشق - يارا عشي

يمر المناخ الاستثماري في سورية في مرحلة انتقالية، سببها الانتقال من قانون الاستثمار الرقم 10 للعام 1991، إلى الرسوم التشريعي الرقم 8 الذي أقر مطلع هذا العام، الجديد في هذا الرسوم إنشاء هيئة للاستثمار تتمتع باستقلالية مالية وإدارية، والأهم مشاركة القطاع الخاص، لأول مرة، في مجلس إدارة هذه الهيئة، ممثلاً بخبر التجار والصناعة والزراعة والملاحة. وبسبب عدم وضوح صورة المناخ الاستثماري الجديدة، ولأسباب أخرى، تراجع حجم الاستثمارات في سورية بشكل كبير هذا العام، مقارنة بالعام الماضي، (من 8,5 مليارات دولار إلى 800 مليون دولار، خلال النصف الأول من العام الجاري). مدير عام هيئة الاستثمار، مصطفى الكفري تحدث لـ "الاقتصاد والأعمال"، عن المناخ الاستثماري الجديد في سورية، وعن رؤيته لمستقبل الاستثمار فيها.

والآلات لأغراض المشروع حصراً. واعتبر الكفري أن مناخ الاستثمار في سورية "واحد فعلاً، لأسباب عدة منها توجه جزء من السيولة الفائضة في دول الخليج المنقطة للنفط إلى السوق السورية، ولأن سورية أعطت القطاع الخاص دوراً أكبر في اقتصادها، حيث بات قادراً على الاستثمار في كافة المجالات الاقتصادية باستثناء مجالات التبغ وتعبئة المياه وحلج الأقطان". وعذّر الكفري نماذج لتنامي دور القطاع الخاص، وللاستثمارات العربية الناشطة في سورية، ومنها إقامة شركة قابضة سورية قطرية مشتركة برأس مال 5 مليارات دولار، توجه دولة الإمارات العربية المتحدة لتنفيذ مشاريع كبيرة ومتنوعة في سورية، أبرزها مشاريع شركة "إعمار"، ومشاريع شركة "البنقرة القابضة"، التي ستستفيد مشاريع في مجالات البصايف والأمن وغيرها.

وأشار الكفري إلى أن سورية تمكنت من تقليص الأضرار الناجمة عن الإجراءات البيروقراطية المعيقة للمشاريع، وبات الحديث اليوم يدور حول معوقات أخرى لا مسؤولية للحكومة فيها. ومن هذه المعوقات على سبيل المثال أن العديد من المشاريع لم تنفذ بسبب أن أصحابها كانوا يراهنون على مصادر تمويل لم يتمكنوا من الحصول عليها، كما أن العديد من المستثمرين توقعوا من تنفيذ مشاريعهم بعد أن اكتشفوا أن الجدي الاقتصادي لهذه المشاريع لم تكن دقيقة وهي بحاجة إلى مراجعة. ■

للمشاريع الكبيرة والاستراتيجية. عن أسباب تراجع المشاريع المرخص لها هذا العام، قال د. الكفري: "في مقدم الأسباب أن المستثمرين كانوا بانتظار إيقاظ العمل بالقانون السابق الرقم 10، ويتطلعون إلى مضمون الرسوم الجديد الرقم 8، وقد توافقت مرحلة الانتظار هذه مع إشاعة تقول أن الرسوم الجديد سيلغى الإعفاءات والتسهيلات، نحن بحاجة إلى مزيد من الوقت لتوضيح مزايا الرسوم الجديد، وعندنا سيستفيد الخط البياني للاستثمارات صعوده ثانية".

ويبين الكفري أن نسبة التنفيذ في المشاريع الصناعية والزراعية بلغت 60 في المئة، وفي مشاريع النقل 80 في المئة. وأوضح أن حصص الاستثمار الأجنبي في المشاريع داخل سورية تنامت بشكل ملفت من نحو 11 في المئة، إلى أكثر من 30 في المئة العام 2006. وسبب هذا النمو أن القانون السوري سمح للمستثمر الخارجي بتملك الأرض والعمل

أوضح د. مصطفى الكفري أن مناخ الاستثمار في سورية يمر حالياً بمرحلة انتقالية، بعد أن تم إلغاء القانون الرقم 10، ليحل مكانه الرسوم التشريعي الرقم 8. وقال "نحن نقوم حالياً بعملية ترويجية لتسويق الرسوم الجديد الخاص بالاستثمار. وإذا كنا غيرراضين من حجم المشاريع التي رخص لها هذا العام، إلا أننا نأمل أن يمدد الخط البياني للمشاريع الاستثمارية إلى التصاعد، بعد أن تم تشكيل مجلس إدارة هيئة الاستثمار السورية، بمشاركة فاعلة من القطاع الخاص، خصوصاً أن الرسوم الجديد يتضمن مزايا إضافية لجهة الإعفاءات والتسهيلات".

وأشار الكفري إلى أن النصف الأول من العام الجاري شهد تراخيص مشاريع بلغت تكلفتها الإجمالية 40 ملياراً (800 مليون دولار)، في حين بلغ هذا الرقم في العام 2006 نحو 470 ملياراً (أكثر من 8,5 مليارات دولار). وقال "أن العام الحالي يتميز بالتركيز على تنفيذ المشاريع، خصوصاً اللمعة منها للاقتصاد. ومن المشاريع التي تم تنفيذها هذا العام معمل إنتاج السيارات، وهو مشروع برأس مال سوري - إيراني مشترك. ومن المتوقع أن يتم تدشين معمل آخر لإنتاج السيارات هذا العام أيضاً، وهو أيضاً برأس مال سوري - إيراني مشترك. كما من المتوقع أيضاً افتتاح معمل لتكرير السكر بطاقة مليون طن سنوياً، وهو سيحول سورية إلى بلد مصنر للسكر. باختصار، يمكن القول أن العام 2007 هو عام تنفيذ

■ ■ ■  
**تراجع حاد للاستثمارات خلال 2007**  
**يقابله بدء تنفيذ مشاريع استراتيجية**

■ ■ ■  
**نحتاج إلى وقت لترويج الرسوم الجديد،**  
**وستعود الاستثمارات إلى التصاعد**

■ ■ ■

# تصميم ترافيل ميت الجديد الأداء في التفاصيل



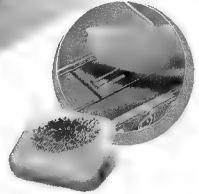
Acer TravelMate 6292

نقطة المعالج Intel® Centrino® Duo  
نسخة أصليّة Windows Vista® Business

Empowering technology



- القدرة الفائقة على العمل مع إمكانيات الاستخدام في الوضع الليلي.
- القدرة الفائقة على الأداء المعمول والفعالية المتأققة.
- قالب حارجي "حقيقية" من مزيج المصنوع أخف من البلاستيك، ولقوى منه عشرين ضعفاً.
- قارني بيولوجي للوصلات.



إن ترافيل ميت 6292 ( TravelMate 6292 ) هو الحل المثالي للمستخدمين المحترفين، كثيري التنقل، و الباحثين عن الأداء الشامل والأمن والأطول زمناً. إن تصميم الحقيقة الخارجية المصنوعة من المصنوع وميزة التعرف على البصمة البيولوجية، وبمساحة التشغيل، تجعل "ترافيل ميت بروفايل" ( TravelMate Profile ) يمنحك الأداء الموثوق به، والحماية المبررة، والاتصال اللاسلكي الكامل، ضمن العرض المثالي للقدرة الاختراعية. استمتعوا بمستوى جديد من الأداء المتنقل مع "ترافيل ميت 6292" سهل الحمل، مع "دي.في.دي" متكامل، وبطارية ذات عمر أصلي طويل.

[acer-euro.com/profile](http://acer-euro.com/profile)



عبد الرحيم النقي

## اتحاد الغرف الخليجية: إعادة هيكلة ورؤية طموحة

الدمام - الاقتصاد والأعمال

للاستثمار  
دول مجلس  
التعاون، ولن  
غيب عن بال النقي  
الطابع متابعة قضية تعزيز السوق الخليجية  
الإلكترونية، وهي سوق أسستها الأمانة العامة للاتحاد مع شركة  
Gulf Tradanet بهدف خلق سوق خليجية إلكترونية من خلال  
التعامل B2B.

مع تولي عبد الرحيم النقي منصب الأمين العام، يشهد اتحاد غرف  
دول مجلس التعاون الخليجي مرحلة جديدة تتجلى  
بخطّة ثلاث سنوات، تهدف إلى إعادة هيكلة شاملة تُغيّ  
تفعيل دور الاتحاد وتعزيز التنسيق والتكامل بين  
القطاعات الخاص العام في الخليج، وتتخذ أجندة الاتحاد  
للعام المقبل الاستثمار عنواناً لها، مع تركيزها على  
الاستثمار الخليجي وتشجيع الشركات الأجنبية

هي اقتراح لاتحة تنفّذ اللجان القطاعية التي  
سكّون أحد التوجهات الأساسية للاتحاد في  
كل قطاع. إذ سيكوّن هناك لكل قطاع خليجي  
لجنة خليجية تمثله على مستوى مجلس  
التعاون، تبث كل الأمور المتعلقة بهذا القطاع.  
وستتبنّى هذه اللجان أيضاً بحث الأمور  
المتعلقة بالواقعية ذات الصلة بمجلس التعاون  
الخليجي، من خلال اللجان الوزارية واللجان  
الغنية التخصصية. وتحاول أن تكون هذه  
اللجان جسراً ارتباطاً بين القطاع المعني مع  
الجهات المعنية في دول مجلس التعاون.

ويتابع: "كذلك سنبعث أيضاً موضوع  
هيكلة الاتحاد، وسنقدّر على الغرف  
الخليجية والأعضاء رؤيتنا لإعادة ترتيب  
"بيتنا الداخلي"، وأعتقد أنّ "بيتنا الداخلي"  
الآن يحتاج إلى بعض الكفاءة التي يمكن أن  
تزيد من إنتاجية الأمانة العامة وتستطيع  
بالتالي أن تحقق أهدافها وتطلعاتها".

### أهداف ستر الجيجية

يلفت النقي إلى أنّ "الاتحاد معني أيضاً  
بغتين مهمتين في قطاع الأعمال، وهما سيدات  
الأعمال وشباب الأعمال، وذلك عبر توفير  
الفرص لهما لدخول المعترك التجاري  
والاستفادة من فوائدهما؛ هذا إضافة إلى فئة  
ثالثة مهمة هي المؤسسات الصغيرة  
والمتوسطة".

ويختم النقي بالإشارة إلى أنّ "هذه الخطوة  
موضوعة لخبرة 3 سنوات، ومُنْهَما بأنّ  
"طموح القطاع الخاص في أن تكون هناك سوق  
خليجية واحدة، وتكامل اقتصادي تام،  
ومواطنة اقتصادية متكاملة، وأن أي قانون  
يجب أن يُطوّق في كافة المجالس، وأن تكون  
قوانين المجلس أقوى من القوانين المحلية".

مجلس التعاون الخليجي. كما سيكون هناك  
معارض متعددة للتعريف بالمنتجات الخليجية  
خارج وداخل دول مجلس التعاون. كذلك فإنّ  
الأمانة العامة ستستمر في عملية التواصل مع  
الغرف الخليجية عبر الزيارات وتوفير  
الدراسات حول المواطنة الاقتصادية والتكامل  
الاقتصادي الخليجي وغيرهما من القضايا  
الهامة.

ويضيف: "سنواصل التركيز على فهي  
تعزيز السوق الخليجية الإلكترونية، وهي  
سوق أسستها الأمانة العامة للاتحاد مع  
شركة Gulf Tradanet بهدف خلق سوق  
خليجية إلكترونية من خلال التعامل B2B  
(المعلومات والحصول عليها). ففي ظل ثورة  
المعلومات، ننتقل إلى بناء قاعدة بيانات  
ومعلومات جيدة للمستثمر الخليجي  
والأجنبي، إذ هناك معلومات كثيرة ولكن  
معظمها مبعثرة".

### التركيز على اللجان القطاعية

يوضح النقي أنّ أجندة الاتحاد للعام  
القبل تحمل في يده من الأولويات أبرزها: "أولاً  
إعادة هيكلة الأمانة العامة للاتحاد على  
نطاقين: النطاق الإداري، والنطاق القانوني  
التنظيمي، ومن ضمن البرامج التي سطرها في  
تعديل الأنظمة والقوانين المتعلقة بالاتحاد، بما  
فيها النظام الأساسي والنظام الداخلي  
والنظام الإداري والنظام المحاسبي، والأولوية



يجب أن تكون قوانين مجلس  
التعاون أقوى من القوانين المحلية



يرأس الاتحاد حالياً المهندس صلاح  
الشامسي، رئيس اتحاد غرف الإمارات  
ورئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي،  
والنائب الأول هو عبد الرحمن الرشيد،  
رئيس مجلس الغرف السعودية ورئيس  
غرفة المنطقة الشرقية، والنائب الثاني هو  
د.مصام عبد الله الفوز، رئيس غرفة تجارة  
وصناعة البحرين. ويؤدّ النقي بالتزامن  
الكبير ما بين الأمانة العامة للاتحاد والأمانة  
العامة لمجلس التعاون بالقول: "آخر اجتماع  
كان مع الأمين العام لمجلس التعاون عيّد  
الرحمن العطية في مملكة البحرين بتاريخ 2  
أبريل 2007، ولمّ في هذا اللقاء تأكيد العلاقة  
الصمیمة للأمانة العامة لمجلس التعاون  
والغرف الأعضاء، فضلاً عن ضرورة  
تأسيس لجنة خليجية تضمّ اتحاد غرف  
دول مجلس التعاون والأمانة العامة لمجلس  
التعاون، ومركز التحكيم التجاري الخليجي،  
وهيئة التفتيش لفصل كلّ ما يتعلّق بأيّ  
مشاكل أو صعوبات تعترض القطاع  
الخاص والعمل على حلّها. كما جرى أيضاً  
البحث في إمكانية إشراك القطاع الخاص  
الخليجي من خلال الغرف الخليجية في  
اجتماعات اللجان الوزارية المناقشة وبحث  
كافة القوانين والتشريعات التي تصنّ  
القطاع الخاص".

### الأولوية لتشجيع الاستثمار

يُشير النقي إلى جملة أهداف يسعى  
الاتحاد لتحقيقها خلال الفترة القريبة المقبلة،  
منها: "تحديد برامج وفعاليات الأمانة العامة  
للاتحاد لعام 2008، والتي ستزوّد جميعها  
على الأنشطة المتعلقة بالاستثمار الخليجي  
وتشجيع الشركات الأجنبية للاستثمار في دول

## بنك "أدكس" إلى السعودية وأبو ظبي

يعتزم بنك "أدكس" - مقره البحرين، التقدم من "هيئة السوق المالية السعودية" بطلب تأسيس شركة "أدكس للسندات المالية" تكون بمثابة قاعدة انطلاق لنشاطه في المملكة. ومن المقرر أن تكون حصة البنك في الشركة المبتدئة 25 في المئة من أصل رأس المال المقترح وقدره 200 مليون ريال، على أن تتوزع الحصص الباقية على مساهمين سعوديين. كما يتجه البنك إلى تأسيس شركة في أبو ظبي متخصصة بالخدمات الاستشارية وإدارة الثروات.

## الاعتماد اللبناني: فرع وشيك في البحرين

يفتح بنك الاعتماد اللبناني في وقت لاحق من هذا العام، فوزه المصري للتكامل في البحرين باسم "بنك الاعتماد اللبناني - البحرين". وتتلق هذه الخطوة أول وجود مصري لبناني في البحرين، وتكتسب أهميتها من أهمية الدور الذي تلعبه مملكة البحرين على الصعيد المصري والمالي من خلال احتضانها للبنوك ومؤسسات الاوفشور في المنطقة. وسيقود الفرع الجديد بكافة الأنشطة المصرفية المعروفة، بعد الحصول على موافقات السلطات المعنية في البلدين. ويأتي توجه بنك الاعتماد اللبناني نحو البحرين متمشيا مع اندفاع المصارف اللبنانية للتوسع خارجيا لا سيما في الأسواق العربية. ويكتسب فرع الاعتماد اللبناني في البحرين أهمية خاصة بالنظر إلى أهمية الجزيرة بالنسبة إلى سوق المملكة العربية السعودية.

## خميس بوهارون إلى "الدولي المتحد"

علم أن الرئيس التنفيذي للبنك التجاري الدولي خميس بوهارون قد انضم إلى البنك الدولي للمتحد، وهو مصرف إسلامي تم تأسيسه حديثا في البحرين، حيث سيتولى مهام الرئيس التنفيذي. وكان بوهارون قد تولى منذ أكتوبر العام 2005 عملية إعادة بسملة وهيئة البنك التجاري الدولي وتوسيع نطاق نشاطه ليشمل قطاع صيرورة الأفراد من خلال شبكة جديدة من الفروع والمنتجات، وترافق ذلك مع طرح هوية وشعار جديدين للبنك التجاري الدولي. ويتمتع بوهارون بخبرة تتجاوز 20 سنة من العمل المصرفي أمضى خلالها سنوات عدة في البنك المركزي الإماراتي وفي بنك أبوظبي الوطني، قبل أن ينتقل إلى البنك التجاري الدولي.

## المحتويات

- 78 - عبد العزيز الغري، الصوت الآخر للإمارات .....
- 80 - المصارف القطرية تتوسع خارجيا .....
- 86 - عدنان يوسف: البنوك العربية تمرز مكانتها العالمية .....
- 88 - بنك الخليج التجاري (الخليجي) .....
- 90 - "أهلي المتحد" يتوسع في إفريقيا .....
- 92 - بنك أدكس: زيادة رأس المال لوكالة النمو .....
- 94 - بنك المال المتحد السوداني: التركيز على صيرورة الاستثمار .....
- 96 - أخبار مصرفية .....

## اقتصاديات الحجم

بدأت تظهر أخيراً حدود التوسع في اقتصاديات الحجم في مجالات عديدة من العمل المصرفي، وأولها في مجال الحجم، حيث أخذ معدل نمو موجودات المصارف الكبرى في العالم يتباطأ بالمقارنة مع معدلات النمو في قطاعات مالية أخرى، مثل صناديق الاستثمار والتحوط. يأتي ذلك في ظل تراجع عمليات الدمج بين المصارف الأولى في العالم والقتصار معظم النمو الخارجي على تلك مصارف ومؤسسات مالية صغيرة نسبياً لا تزيد كثيراً من وثيرة النمو الإجمالية لهذا المصرف أو ذلك. وقد اعتقد البعض أنه يمكن استعادة زخم عمليات الدمج والتوسع السريع عبر اندماج مصارف في بلدان مختلفة. غير أن محاولات تلك مصرف "أبيان أمرو" الهولندي من قبل مصارف أوروبية أخرى مختلفة والتي تدوم منذ شهور عديدة اصطدمت بعوائق جديدة تتعلق بالجوانب الاجتماعية والسياسية والتي تضاف إلى صعوبات وتعقيدات الدمج العادية، كما برزت حدود التوسع الأفقي من جهة أخرى في لجوء مصارف دولية إلى التخلي عن أعمال مالية غير مصرفية كان سبق وتملكتها لا سيما في مجال التأمين بالنظر إلى عدم قدرتها على الاستفادة أكثر من اقتصاديات الحجم في هذه المجالات.

كذلك أخذ نمو بطاقات الائتمان يتباطأ في عدد من الدول الأوروبية، لا سيما بريطانيا، حيث يبدو أنه وصل إلى سقف أعلى، بل وبدأ يتراجع فعلياً. ويعزى ذلك إلى تعدد أنواع بطاقات الدفع والتسديد بشكل أوسع كثيراً من خيارات العملاء، سواء بالنسبة لطرق الدفع أو بالنسبة للتكلفة. كما أصبح الكثير من العملاء يفضلون التسديد الفوري بدلاً من الاقتراض عبر البطاقة، وذلك لتجنب دفع فوائد عالية، وكذلك بسبب تحسن مستوى المعيشة وتوفر السيولة النقدية بشكل عام في العديد من البلدان الأوروبية، خصوصاً في بريطانيا.

كما بدأت تبرز عوائق للنمو في مجال العمولات التي تفرضها المصارف على الحسابات الدائنة والمدينة، مثلما حصل في بريطانيا حيث اضطرت المصارف الكبرى إلى إعادة نحو مليار دولار من العمولات إلى العملاء الذين اترضفوا على فرض عمولات ومصاريف على أنواع مختلفة من المعاملات ورفضوا كثيراً على عمليات أخرى مثل الشيكات المرتجعة والتأخر في التسديد وكشف الحساب من دون إذن مسبق، وقد رافق ذلك إطلاق جدل واسع النطاق حول شرعية وعدالة العمولات التي تفرضها، مما يشجع إلى بلوغ النمو في هذا المجال حدوداً قصوى أيضاً، خصوصاً في البلدان المتقدمة.

# عبد العزيز الغرير الصوت الآخر للإمارات



عبد العزيز الغرير ملياردير ناجح وسليل إحدى أنجح مجموعات الأعمال العائلية المتنوعة في الخليج وشخصية جذابة له أراؤه القوية والواضحة وفلسفته الخاصة في حق الأعمال والسياسة وأسلوب الحياة ولهذا الأسباب مجتمعة ربما اختاره أعيان المجلس الاتحادي لدولة الإمارات العربية رئيساً للمجلس في فبراير من هذا العام، وهذا المنصب العام هو أهم إقرار من النخبة الإماراتية ومجتمعها الخاص بوزن الرجل والمساهمة الكبيرة التي يمكن أن يقدمها للبداية، لكن لا حجم أعمال الغرير ولا أدواره العامة غيرت من شخصيته الصريحة ونظرتة لنستقطة والمناخجة في صراحتها حول العديد من الشؤون العامة الحيوية التي تمنع ليس الإمارات العربية فحسب بل ربما المنطقة بكاملها.

إلى أن سوق العقار لها قوتها الحقيقية المستندة إلى الطلب والشمو الاقتصادي والسكاني لكنه يقر بأن الكم الهائل من المشاريع انعكس سلباً على نوعية الإنتاج وارتفاعاً في تكلفة المشاريع وتكلفة المعيشة، الأمر الذي يضطر الشركات إلى رفع الرواتب والحوافز وغيرها من التقديرات المالية، لكن التضخم بمعدلاته الحالية وكذلك ارتفاع تكلفة السفر والسياحة لا يفلحان الرجل لأن "الإمارات أثبتت قدرتها على جذب السياح واستقطابهم ومناهضة أسواق تفوقها خبرة وعراقة في هذا المجال".

**عبد العزيز الغرير المستقل في أفكاره** يذكرنا أخيراً بأن الأسرة ابتعدت عن الاستثمار في الفنادق بسبب تضمن هذا النشاط المجزي جداً في الإمارات تقديم المشروبات الكحولية التي تحرمها تعاليم الشرع أي أن الأرباح ليست كل شيء، وهو بذلك يكشف عن هامش أكبر من الاستقلال والاختلاف عن الفلسفة التي ربما جعلت دبي ما هي عليه اليوم، وهو لا يجد حرجاً في ذلك لافتاً إلى أن تلك الفرق الذي يراسه ينتظر صدور قانون من البنك المركزي ليسرع في تحويل جميع عملياته إلى عمليات إسلامية. والغرير لا يعارض البنوك التقليدية لكنه يعتقد أنه من الضروري إعطاء الناس السيارات في ما يخص أي نوع من البنوك التي يريدون التعامل معها.

**الغرير القوي الوائق المستقل في الكثير** من أرائه يشبث أنه لا يتحدر من الاختلاف، الرجل الذي في ما يقال يجب رياضة التحليل بواسطة المظلات يرتاح ربما في الهواء الطلق ولا يخشى أخذ المخاطر أو السباحة في عكس التيار. أم نقله الصوت الآخر. ■

والشركات العاملة في دولة الإمارات، وقتع السوق أمام الشركات الأجنبية من دون قيود أو ضوابط بين ليلة وضحاها، من شأنه مع مرور الزمن وتآكل السيولة، تحويل المواطن الإماراتي إلى موظف لدى تلك الشركات، في وقت لا تزال كامل مكونات الاقتصاد الإماراتي من شركات ومؤسسات محلية في طور البناء والتمتين، مقارنة بالأسواق الأوروبية والعالمية ذات الباع الطويل في الانفتاح والتعامل مع قواعد ومتطلبات المنافسة.

**الغرير قلق بصورة خاصة من تأثير فتح السوق المالية للبنوك الأجنبية الكبرى** وهو يطرح السؤال، "هل نحن مستعدون لنافسة البنوك الأمريكية الضخمة؟" قبل أن يسارع بالاجواب، "أظن أنه لدينا القدرة على ذلك. ولهذا فإنه من الضروري على الجهة التي تملطنا في الغاراضات مع الولايات المتحدة أن تطلب استثناء البنوك لمدة 10 سنوات، وهي لمدة الضرورية لتعزيز قنرات البنوك المحلية بحيث تصبح جاهزة فعلاً لدخول المنافسة. ويشبه الغرير دخول المعاهدة مع واشنطن من دون الحصول على الاستثناءات التي تضمن الاقتصاد المحلي بدخول فريق ناشئ في قمة القدم مباراة مع بطل العالم أي قبل أن يترب كفاية ويصبح له تقنية اللعب وقوة اللاعبين. وهو يذكر بأن الأميركيين "متمكنون ومتمرسون ولهم نفوذ كبير تجاري وسياسي وهم يستخدمون التكنولوجيا لفرض ما يريدونه". بكلام موجز فإن شخصية الغرير هي تحرير القطاعات تدريجياً والآن فقد لا يمكن التحكم بالنتائج. لا يبدو الغرير مع ذلك قلقاً من الفورة الاقتصادية الحالية في الإمارات كما أنه مطمئن

**صراحة عبد العزيز الغرير ومواقفه** التي يخالف الكثير منها "للموضة السائدة تجعلان منه بالفعل "الصوت الآخر" في جلبة الحديث من العولة والتبني الجارف نحو فتح الأسواق وإزالة الحواجز التي ما زالت تحمي الاقتصادات المحلية للعديد من الدول النامية بما في ذلك دول الخليج. وفي وقت تتسارع خطرات الانفتاح وتحرير الأسواق الخليجية بالجملة يدير عبد العزيز الغرير منشغل البال على ما يحدث وقلقاً من هذه الاندفاعات "غير المسبوبة". فالرجل مقتنع بأن الإمارات غير جاهزة حتى الآن للمشاركة في ما يسميه "سباق الجري مع الدول الكبرى"، وخصوصاً "أولمبياد" اتفاق التجارة الحرة مع أميركا. وفي مقابلة مع إحدى الصحف حذر الغرير من الاندفاع غير المتعمد من قبل الإمارات باتجاه هذا الانفتاح بل أنه لم يستبعد تعرض سياسات الانفتاح لانتكاسة في حال تسرعت الدولة مثلاً في توقيع اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية قبل تأمين الاتفاق على استثناءات، وهو يلفت إلى أن مشروع الاتفاقية مع الولايات المتحدة اشتمل على 300 صفحة من المواد المستفانة أميركياً من التجارة "الحرّة" بينما استبعد من الاتفاق الصناعات الوحيدة التي تتعاثر بها الإمارات، وهي النفط.

**"الاقتصاد والأعمال" التي التقت عبد العزيز الغرير** سألته عن سبب معارضته للانفتاح الاقتصادي وهو ابن تجارة دبي التي تعتبر رائدة الانفتاح وربما أهم شاهد على النتائج الكبيرة التي جلبها للبداية. يجيب "إن قوة الاقتصاد الوطني تنبع من تلك المواطنين الإماراتيين للمؤسسات

## المشرق

# مرحلة جديدة برؤية مستقبلية

## شعار حديث لمرحلة جديدة

توشع بنك المشرق، وتحديدًا باتجاه قطاع اجتذب شريحة واسعة من العملاء، شكل دالة إضافية على مواكبة البنك للمتغيرات، كزسها مؤخرًا، بإطلاقه شعاراً جديداً، كمدخل لتطوير خدماته، وتحديثها، ويقول الغريز: "التغيير لم يقتصر فقط على الشكل للمحلل التجاري الجديد، بل امتد إلى المضمون، فقد سبق إظهار الشعار الجديد، استطلاع قام به البنك وشمل نحو 3300 عميل، إضافة إلى موظفي البنك، ثم من خلاله الإطلاع على رؤيتهم وتوقعاتهم للخدمات والمنتجات التي يرغبون بتوافرها لدى البنك، وللتطبيقات التي يقدرون

لم يلف بنك المشرق مكتوف الأيدي أمام التحولات التي شهدتها السوق المصرفية الإماراتية في العام الماضي، وما رافقها من انحسار لوجة النمو القياسي في الأرباح. إذ سرعان ما انطلقت قيادة البنك ممثلة برئيسه التنفيذي عبد العزيز الغريز لإبراز قدراتها على التعامل بمرونة ودقة مع متطلبات المرحلة الجديدة. فاستغل "المشرق" التزامه القوي لأصوله المصرفية في تمكين إيراداته من الأعمال المصرفية الأساسية، ودخل قطاع الصيرفة الإسلامية من بابيه العريض، ومؤخرًا، أضاف "المشرق" إلى وجوده التاريخي في السوق الإماراتية صورة عصرية من خلال شعار جديد انتشر على كامل فروع ومنتجات البنك.

من قنات التوزيع الإلكترونية. ويتطابق هذا الواقع مع وصف الغريز لهذا القطاع بالحوك الأساسي لنشاط البنك، وتأكيد على "تمسك" البنك بالمحافظة على الكفاءة التي يحتلها على مستوى الأفراد، من خلال توسعة الشبكة المصرفية، والارتفاع بعدد نقاط الخدمة إلى 100 نقطة.

## ولوح الصيرفة الإسلامية

هذا التوشع في قنوات التواصل مع العملاء، إضافة إلى تعميق أنشطته الأساسية، وسياساته القديمة والمستمرة بالتوسع في مجالات جديدة من خلال شركات تابعة متخصصة، شكّلت هذه العناصر كلها قاعدة أساسية لقرار البنك إطلاق منظومة "بنك الإسلامي"، بشقيها، "بنك للتحويل الإسلامي" التي تم افتتاح أولى فروعها بداية العام الحالي، و"التوافد المصرفية لـ"بنك الإسلامي" التي انتشرت في مختلف فروع "المشرق".

ويصف الغريز "بنك الإسلامي" بالفرع المصرفية الإسلامية ذات الاستقلالية القانونية والمالية الكاملة عن البنك على الرغم من كونها مملوكة منه، ما يوفق الفصل بين نشاطات البنك التقليدي ونشاطه المتوافق مع أحكام الشريعة. والتفريق ما بين الشركة والتوافد الإسلامية، يسمح للبنك بتخصيص شرائح العملاء، من شركات وأفراد، بخدمات ومنتجات لتتناسب مع حاجات كل شريحة. وفي وقت يشير الغريز إلى أن "توسيع شبكة فروع "بنك للتحويل" مؤجل إلى ما بعد

شكّلت نتائج النصف الأول للعام الحالي 2007، خير مؤشر على عودية بنك المشرق إلى عزف لحن النمو في صافي الأرباح التي بلغت 956 مليون درهم إماراتي، بزيادة 45 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2006، وذلك بعد تراجع العام الماضي بنسبة 18,4 في المئة، نتيجة تراجع الإيرادات الإضافية الناتجة عن الأنشطة المرتبطة بسوق الأسهم المحلية. وقد كشفت نتائج النصف الأول من هذا العام أن النمو القوي لأصول البنك (زادت بنسبة 50,3 في المئة عن النصف الأول من العام 2006) ساهم في زيادة دخله من الفوائد، إضافة إلى ارتخاء دخل الأعمال الخاصة من تبادل العملات ويطاقات الائتمان.

وإلى جانب تحسين إيراداته، عمد "المشرق" إلى تنويع قاعدة التمويل، فحصل مؤخرًا على قرض مشترك لمدة 5 سنوات بقيمة 500 مليون دولار، يشكل إضافة على برنامج البنك لستندات الديون متوسطة أجل BMTN والتي تفت زيادتها في العام الماضي إلى 2 مليار دولار.

## زيادة الأفراد

وتدقيقاً بمكونات إيرادات البنك، يلاحظ استمراز قطاع صيرفة الأفراد في قيادة مصادر الدخل، حيث يساهم بنسبة 30 في المئة من إجمالي الإيرادات، متفهماً بالانتماء الأوسع لشبكة فروع المؤسسة من 47 فرعاً و4 وحدات لخدمة العملاء، إضافة إلى مجموعة

## للمشرق: خليجي

مقابل التركيز على السوق المحلية، لا يغيب عن بال الغريز الإشارة إلى الهوية الدولية وتحديدًا الخليجية لبنك المشرق من خلال فروعها في كل من البحرين (فرع واحد)، وقطر (4 فروع)، ويقول: "إن نجاح بنك المشرق في المحافظة على موقعه داخل السوق الإماراتية، سوف يسمح له بتخصيص مزيد من الجهد لتمتين وجوده ونيل مجلس التعاون الخليجي، وهو توجه ينبع من قناعته بحتمية فتح الحدود وإزالة العوائق بين مختلف الأسواق الخليجية. كذلك فإن انتشار البنك في الدول العربية الأخرى، والمقتصر حالياً على فرع في مصر، يشكل هدفاً له، إنما وفق أسلوب متدرج، بحيث أن التوسع من خلال تلك حصص في مصارف قائمة أو للشراكة في تأسيس مصارف تابعة قد يشكل الخيار الأفضل للمنافسة في الأسواق العربية." ■



عبدالله بن سعود آل ثاني

## المصارف القطرية تتوسع خارجياً

### خريطة جديدة خليجياً وعربياً ودولياً

كتب بهيج ابو غانم

منه والبعيد، بحثاً عن مصادر إيرادات جديدة ومتنوعة انطلاقاً من واقع السوق المحلية المحدودة، ومجارة لنمو الاقتصاد القطري في الخارج سواء عبر الاستثمارات الحكومية أو عبر استثمارات القطاع الخاص القطري الذي بات يضم مجموعات ومؤسسات مالية هي على قدر كافٍ من الخسوج والقدرة المالية والإدارية والتسويقية.

والملاحظ بصورة جلية، أن دولة قطر ترسم معالم خريطة لاستثماراتها في الخارج، سواء مباشرة من خلال الأجهزة المعنية بإدارة الاستثمارات أو مدارة عبر الموارد والمشاريع التي هي بإدارة القطاع الخاص.

ويبدو واضحاً أن الاستثمارات القطرية في الخارج تتوجه عبر أربع قنوات أساسية هي: الاتصالات، النفط والغاز، التطوير العقاري، والقطاع المصرفي والمالي.

أن تتوسع أكثر في السنوات المقبلة تحت وطأة ضيق السوق (على الرغم من النمو الحقيق) وسعيها إلى تنوع الأسواق وبالتالي الإيرادات، فكيف تبدو صورة القطاع المصرفي القطري في الخارج بعد المستحدثات الأخيرة وما هي الخطوات التي حلفتها المصارف القطرية العاملة؟

### البنك التجاري القطري



حسن الفردان

خطة البنك التجاري القطري خطوة توسعية جديدة خارج قطر، حيث أعلن البنك في وقت سابق من الشهر الماضي أنه حصل على موافقة مبدئية من مساهمين كبار في البنك العربي للتوسع، الذي يتخذ من إمارة الشارقة (الإمارات) مقراً، لشراء حصة كبرى في البنك ستتيح له تولي إدارته من خلال إبرام أئتلافية في هذا الشأن. وحتى كتابة هذه السطور، لم

يكن قد تمّ الكشف عن حجم الحصة المستحوذ عليها ولا على قيمة الصفقة، وذلك بانتظار استكمال الوثائق والمستندات والمصنوع على الموافقات المطلوبة من السلطات الرقابية في البلدين المعنيين. ولباتمام هذه الصفقة يكون البنك التجاري القطري أول مصرف يدخل سوق الإمارات من خلال امتلاكه حصة أساسية في بنك محلي، كما تأتي هذه الصفقة بعد انقضاء أقل من 3 سنوات على استحواذ البنك لـ 34 في المئة من أسهم البنك الوطني العماني عن عقد إدارة. ويبدو

يشهد الاقتصاد القطري ومنذ سنوات نمواً ثابتاً وعلى إيقاع مطرد، يتوقع أن يستمر لسنوات عدة مقبلة، في ظل استمرار ارتفاع أسعار النفط وتزايد إنتاج وتصدير الغاز الطبيعي. في ظل هذه المعطيات، يتطلع القطاع المصرفي القطري بمبشرين يقظتين ومستطلعتين بهدف رصد الفرص واستكشاف الأفاق ومواكبة التطورات الترتيبية. مطمئناً إلى الدعم الذي يحظى به من قبل البنك المركزي القطري بقيادة المحافظ عبدالله سعود آل ثاني.

العين الأولى تتطلع نحو الداخل لمواكبة ما يحصل حوله من نمو ثابت ومشاريع كبرى وتزايد مطرد في عدد السكان (المقيمين)، أما العين الثانية فتتطلع نحو الخارج القريب

الصفحات التالية، تسلط بعض الأضواء على التوسع المصرفي القطري نحو الخارج خليجياً وعربياً ودولياً، انطلاقاً من بعض العمليات التي حصلت مؤخراً، والتي جاءت امتداداً لعمليات تمت في السنوات القليلة الماضية.

### القطاع المصرفي القطري

حقق القطاع المصرفي القطري نمواً مطرداً في السنوات الماضية جاء مراكباً للنمو الحقيق في الاقتصاد ككل. وبرز هذا النمو بمجالات عدة بمثابة مرآة تعكس صورة النشاط الاقتصادي وما حفل به من اتجاعات وظواهر.

وزادت موجودات القطاع ككل في العام 2006 بنسبة 45,4 في المئة فيما زادت الودائع (الحكومة، القطاع الخاص) بنسبة 41 في المئة في مقابل زيادة 45,4 في المئة للقرض والتسليفات، أما حسابات وأس المال فزادت بنسبة 60,2 في المئة نتيجة لخصح وساميل إضافية في المصارف القائمة وولادة مصرفين جديدين يرأس مال كبير لكل منهما، هما مصرف الريان ومصرف الخليج التجاري (الخليجي).

وجاء هذا النمو في العام 2006 امتداداً لنمو متزايد حيث ارتفع إجمالي موجودات القطاع المصرفي من 62,6 مليار ريال قطري نهاية العام 2002 إلى 189,5 ملياراً في نهاية 2006، أي بزيادة نسبتها 202,7 في المئة، وبمتوسط سنوي يزيد على 50 في المئة.

وبموازاة هذا النمو، اتسم القطاع المصرفي بالانفتاح وبالانجذاب سواء لجهة بدء توسع المصارف القطرية في الخارج أو لجهة استقطاب القطاع استثمارات خارجية سواء عبر مساهمات في مصارف قائمة، أو عبر فروع قائمة بمصارف اجنبية.

والتواجد المصرفي القطري خارج حدود قطر بات في الوقت الحاضر سمة تطبع المصارف العاملة كلها ولو بنسب متفاوتة، وهي سمة يتوقع



(الإمارات) وبك بيروت (لبنان) لتأسيس مصرف في سورية تكون إدارته بعهدته بنك بيروت، على أن تكون نسبة الـ 49 في المئة مملوكة بين البنوك الثلاثة. غير أن هذه الاتفاقية تم تجميد العمل فيها لاعتبارات تتعلق بالوضع الراهن للعلاقات اللبنانية - السورية، بعكس الوضع الراهن للعلاقات السورية - القطرية والتي هي اليوم على جانب كبير من التميز.

وكانت شبكة بنك قطر الوطني قد امتدت أو أواخر العام الماضي وأوائل هذا العام لتشمل فرعاً في الكويت وآخر في اليمن ونالاً في سلطنة عمان، إضافة إلى مكتب تمثيل في كل من إيران وليبيا وسنغافورة.

وسبق للبنك قبل ذلك أن اشترى كامل أسهم الشركة المالية البريطانية "انترباكز" التي لها وجود دولي، وبات له وجود في قطر وديبي، وبذلك، وبسرعة غير متوقعة بات بنك قطر الوطني توجد في كل من سورية واليمن والكويت وسلطنة عمان والأردن وليبيا (6 بلدان) إضافة إلى فرعين في باريس ولندن ومكاتب تمثيل في 3 بلدان. وعلم أن البنك ماضٍ في سياسته التوسعية مستنداً إلى قاعدة مالية متينة (مختلطة بين الحكومة القطرية والقطاع الخاص القطري) وإلى خبرة واسعة في تمويل المشاريع، إضافة إلى شمولية خدماته لصيرفة الأفراد والشركات والخدمات الاستثمارية إلى جانب الصيرفة الإسلامية.

وحقق بنك قطر الوطني زيادة 9,1 في المئة في أرباحه الصافية عن النصف الأول من العام 2007 حيث بلغت 1205 ملايين ريال قطري.

## بنك الدوحة



عبد الرحمن بن محمد بن جابر آل ثاني

أما بنك الدوحة فيبدو أنه يتخذ منحى مختلفاً من حيث توجهه خارج دبي، علماً أنه كان السباق بين البنوك العربية في افتتاح فرع له في نيويورك في العام 1983، والذي جرى مؤخرًا تجديد مقره.

والخطوة التوسعية الجديدة التي اتخذها بنك الدوحة تمثلت في افتتاح مكتب تمثيل له في شنغهاي - الصين وقد وصفها الرئيس التنفيذي بالإنسانية

سباقاً وماناً بأنها "خطوة عملية لفهم طبيعة سوق هي واحدة بين الأكبر في العالم، وللاستكشاف الفرص تمهيداً لتمويل المكتب إلى فرع مصري متكامل.

إلى ذلك، بات بنك الدوحة مكتب تمثيل في كل من سنغافورة وتركيا واليابان. وبالملاحظة أن مكاتب التمويل الأربعة تتواجد في 4 بلدان رئيسية وهي تعتبر في طليعة الشركاء التجاريين لقطر، حيث حجج التبادل التجاري الصيني القطري أكثر من ملياري دولار.

إلى سياسة فتح مكاتب تمثيل، يتجه البنك للتوسع خارجياً عبر تحالفات مع بنوك أو شركات من شأنها أن تدبر أرباحاً إضافية للبنك وأن تفتح نوافذ على أسواق خارجية.

ومن هذه الاتفاقيات، الاتفاقية التي تم توقيعها مع بنك بيروت

## يسهم التوسع في تجاوز مشكلة ضيق السوق المحلية ومواكبة توسع القطاع الخاص

أن البنك التجاري القطري الذي يتميز بقاعدة مالية قوية بفضل مجموعة الفران، يعزز التوسع خارج قطر وبستراتيجية خليجية، أقله في المرحلة الأولى، بحكم معرفة مجموعة الفران لأسواق الخليج وشبكة علاقاتها الواسعة لاسيما في الإمارات العربية المتحدة.

والبنك العربي الوطني الإماراتي تأسس في العام 1975 بالتعاون بين رجال أعمال إماراتيين وبنك سويسيه جنرال الفرنسي الذي انسحب في فبراير 2005 بعد أن كان يديره، ومن ثم تم إدراج أسهم البنك في البورصة.

ولبنك 9 فروع وقد بلغت موجوداته نهاية العام 2006 نحو 4,8 مليارات درهم، والودائع 3,3 مليارات، ويبلغ رأس المال 1,1 مليار درهم، والأرباح 158 مليون درهم. ويملك البنك مجموعة من المساهمين من آل الفاسمي (رأس الخيمة) وهو برئاسة الشيخ فيصل بن سلطان بن فهد سالم الفاسمي ويضم مجلس الإدارة السادة: الشيخ سلطان بن فهد الفاسمي، الشيخ خالد بن فهد الفاسمي، سالم عبدالله سالم، حسين عبد الرحمن خان صاحب، أحمد محمد حمد الدفيع، عبدالله راشد الماجد، محمد عبد الباقي محمد، وأحمد محمد بنحيت خلفان.

## بنك قطر الوطني



عبي شريف الهادي

يعتبر بنك قطر الوطني - أكبر البنوك القطرية - سباقاً في التوسع خارج قطر، إذ افتتح منذ الثمانينات فرعاً في لندن وآخر في باريس. غير أن الأيام الأخيرة شهدت عمليتي توسع جديديتين من شأنهما أن تزيداً من وقعة انتشار البنك لاسيما عربياً.

ففي خطوة أولى، أشارت للمعلومات الصحفية إلى شراء بنك قطر الوطني لنحو 20,6 في المئة من أسهم بنك الاسكان للتجارة والتمويل الأردني وبقية بلغت 442 مليون دولار أميركي، وهي الحصة التي كان يملكها جهاز قطر للاستثمار.

وإذا كانت هذه الصفقة تمثل تديلاً لملكية قطرية باخري، فإن دخول الوطني - إلى الأردن عبر بوابة بنك الإسكان للتجارة والتمويل - ثاني البنوك الأردنية حجماً - يؤمن له نافذة لدخول أكثر من بلد عربي حيث يملك الإسكان مصرف تابع في سورية وفروع في كل من الجزائر والبحرين. ويتسم بنك الإسكان للتجارة والتمويل بملكية عربية متنوعة تشمل عدداً من البلدان.

في المقابل، فإن الصفقة وفرت للبنك الأردني نافذة في سوق قطر التي تستضيف جالية أردنية كبيرة نسبياً.

وفي خطوة لاحقة، أعلن بنك قطر الوطني حصوله على موافقة مبدئية لإنشاء بنك سوري، قطري مشترك تكون مساهمته فيه 49 في المئة إلى جانب 3 في المئة لمصرف التوفير السوري، و2,5 في المئة لمصرف التسليف الشعبي السوري، و10 في المئة للمؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية. أما الباقي (35,5 في المئة) سيطره للاكتتاب العام في سورية.

وكان دخول بنك قطر الوطني إلى سورية مقرراً منذ نحو 3 سنوات وذلك من خلال اتفاق مشترك بين البنك وبنك الإمارات الدولي

## بنك قطر الإسلامي



جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني

انتهج بنك قطر الإسلامي استراتيجية تقوم على تأسيس وتملك حصص مؤثرة في عدد من المؤسسات المالية القطرية ذات النشاطات للتوسع. وقد شكلت هذه الاستراتيجية نموذجاً للتوسع خارجياً. فقد اختار البنك المساهمة في رأس مال مجموعة من المؤسسات المالية وللوزعة على عدد من الأسواق العربية. فكان البنك مساهماً رئيسياً في بيت التمويل العربي (لبنان) وبيت التمويل الخليجي (البحرين) و"بنك التضامن الإسلامي" (اليمن)، إضافة إلى شركة سوليوتي للتأمين التكافلي في البحرين. كما أعلن المصرف من تأسيس "قطر للاستثمار" Qinvest، بالتعاون مع بيت التمويل الخليجي، كمصرف استثماري إسلامي متخصص برأس مال قدره مليار دولار، للدفع من 500 مليون دولار، ومقره في مركز قطر المالي QFC. غير أن الخطوة الأبرز في هذا المجال فتتمثل بإطلاق المصرف من محيطه العربي إلى نطاق أوسع - حيث افتتح "بيت التمويل الآسيوي" في ماليزيا كإدارة لولوج القارة الآسيوية.

ويبلغ رأس مال بنك التمويل الآسيوي 100 AFB مليون دولار يساهم فيه المصرف وشركاؤه السراطينيون بنسبة 70 في المئة، وبنك رصد 20 في المئة وغلوب للاستثمار بنسبة 10 في المئة. إلى ذلك، تشمل شبكة البنك الخارجية "بيت التمويل الأوروبي" في لندن، وهو برأس مال 50 مليون جنيه إسترليني المدفوع منه 25 مليون جنيه.

والمعروف أن مصرف قطر الإسلامي يمارس نشاطه حصرياً وفقاً للشرعية الإسلامية، وله نشاط تمويل خارج قطر كان آخره تمويل مبنى التضامن الإسلامي السوداني في الخرطوم بتكلفة تصل إلى 13 مليون دولار وذلك بموجب عقد استئصال. وكان المصرف أعلن في وقت سابق عن توجهه لإنشاء مصرف كبير في السودان برأس مال مليار دولار.

## قطر الدولي الإسلامي



عبد الباسط أحمد الشيبني

يعتبر مصرف قطر الدولي الإسلامي أقدم للمصارف الإسلامية في دولة قطر حيث بدأ عمله مطلع تسعينات القرن الماضي، ويستحوذ المصرف بحسب نتائج العام 2006 على نحو 7 في المئة من إجمالي السوق المصرفية القطرية ويتميز بقاعدة ترسيلية قوية حيث قاربت حقوق المساهمين بتة اللياري ريال. وانطلاقاً من خبرته في الصيرورة الإسلامية وملائمة المالية اختار للمصرف سورية هدفاً أولاً لتوسعه العربي فياير إلى

(لبنان) تتعلق بالحوالات الإلكترونية من الدوحة إلى لبنان. وانتقل البنك على توجيه الأعمال المحلية لبعضها البعض مستهدفة بشكل رئيسي الجالية اللبنانية المقيمة في دولة قطر. وسبق للبنك أن عقدا اتفاق تحالف يتعلق بتسهيل عمليات القروض السكنية في لبنان أمام اللبنانيين المقيمين في قطر أو أمام القطريين الراغبين بالتملك في لبنان. ولدى بنك بيروت موظف دائم مقيم في بنك الدوحة. إلى ذلك وقع بنك الدوحة اتفاقية مع شركة "بيرو لاصن لايف" لإدارة الأصول المصدرة، وهي إحدى شركات الصناديق المشتركة الرئيسية في الهند، لتوزيع منتجات الصناديق المشتركة في دولة قطر. أما عربياً، فإن بنك الدوحة متواجد في دبي (مكتب تمثيل) ويسعى إلى التوسع عربياً وكانت له محاولة سابقة لدخول السوق اليمنية. وهكذا يسعى بنك الدوحة إلى التوسع خارجياً عبر صيغ مختلفة سواء من طريق مكاتب التمثيل أو عبر عقد اتفاقات تعاون وتحالف تمكنه من توسيع قاعدته المحلية من جهة، وفتح نوافذ خارجية من جهة أخرى.

## بنك قطر الدولي



حمد بن جبر بن جاسم آل ثاني

بنك قطر الدولي أن ينضم إلى لائحة المصارف القطرية ذات التواجد الخارجي، لو كتب النجاح لمحاولة البنك شراء حصة مؤثرة (حصة مجتمعة آل الزروق) في البنك الأهلي للتحد الذي يتخذ من البحرين مقراً وفي مساهمات كويتية وبحرينية.

غير أن المفاوضات تعثرت وتوقفت المفاوضات التي قادها بنك الكويت الوطني من خلال الشركة المالية التابعة - شركة NBK Capital - مع الإشارة إلى أن بنك الكويت الوطني يمتلك 20 في المئة من أسهم بنك قطر الدولي ويتولى إدارته منذ أقل من عامين. وكان الإعلان عن بدء المفاوضات بشأن شراء حصة في البنك الأهلي للتحد أثار التساؤل من حيث صغر حجم البنك الشاري قياساً إلى حجم الصفقة في حال إنصافها. غير أن شراكة بنك الكويت الوطني أجابت جزئياً على التساؤل إضافة إلى ما تروى عن عزيم بنك قطر الدولي تحقيق زيادة كبيرة في رأس المال سواء من قبل مجموعة المساهمين القطريين أو من قبل الكويت الوطني نفسه. مع الإشارة إلى أن بنك قطر الدولي زاد رأس المال ثلاث مرات منذ العام 2004 مما أوصل نسبة الترسيل ويحسب متطلبات "بازل 2" إلى 21 في المئة.

ومهما يكن، فإن محاولة بنك قطر الدولي الدخول إلى سوق الكويت والبحرين من خلال البنك الأهلي للتحد تشكل مؤشراً على رغبة البنك في التوسع في السنوات القليلة المقبلة.

يذكر أن البنك كان سابقاً عضواً في مجموعة غرينديلز ANZ إلى أن استحوذت مجموعة ستاندرز تشارترد على فروع غرينديلز في العام 2000. وفي العام 2003 باع بنك ستاندرز تشارترد حصته البالغة 40 في المئة من بنك غرينديلز قطر إلى مساهمين محليين. وفي العام 2004 استحوذ بنك الكويت الوطني على حصة 20 في المئة إلى جانب عقد إدارة، وتم تغيير اسم البنك إلى قطر الدولي.



## بنك بروة العقاري



فathi بن سعد آل سعد

وانضم مؤخرًا إلى القطاع المصرفي العقاري مولود جديد وهو بنك بروة العقاري برأس مال قدره مليار ريال 274,7 مليون دولار والذي سيكون نشاطه مركزًا بنسبة عالية على تمويل المشاريع العقارية الكبرى. والبنك الجديد مملوك بالكامل من شركة بروة العقارية للملوكة بنسبة أساسية (أكثر من 40 في المئة) من شركة الديار القطرية المملوكة بدورها من جهاز قطر للاستثمار لكنها تدار بواسطة القطاع الخاص.

وبناء على ذلك، فإن بنك بروة العقاري هو مصرف حكومي، وسيكون نشاطه مركزًا على تمويل مشاريع التطوير العقاري في قطر وفي خارج قطر. ويبدو واضحًا أن الشركات القطرية الأساسية العاملة في مجال التطوير العقاري لديها سياسة توسع خارجي جسدتها بعض الشركات وبخاصة شركة الديار القطرية التي يترأسها المهندس ناصر الأنصاري إضافة إلى شركة بروة العقارية وغيرهما من الشركات لاسيما منها المملوكة من جهاز قطر للاستثمار.

وسيكون التطوير العقاري في السنوات القليلة المقبلة عنوانًا أساسيًا لتوسع الاستثمارات القطرية سواء باتجاه بلدان الخليج أو باتجاه بلدان عربية وأوروبية وآسيوية مختلفة، وذلك انطلاقًا من النمو الكبير الذي تشهده سوق العقار.

## الاستثمارات القطرية مصرفياً

واستكمالاً لنحى التوسع المصرفي خارج قطر من قبل المؤسسات والبنوك القطرية، فإن ثمة توسعاً مصرفياً مرتقباً لجهاز قطر للاستثمار وفقاً لستراتيجية جديدة بدأت ملامحها الأولى بالظهور، وتركزت على عدد من المعايير من حيث الجدوى والتوقع ودرجات المخاطرة.

وقد تجسدت إعادة النظر هذه من خلال أمرين: الأول، إقدام جهاز قطر للاستثمار على بيع البنك اللبناني للتجارة BLC بعد أن أقدم على شراءه أواخر العام 2006. وشملت عملية البيع موجودات البنك في لبنان، في حين تم الاحتفاظ بموجودات البنك في فرنسا (BLC فرنسا) وامتدتها إلى الإمارات العربية للتحفة من خلال أربعة فروع موزعة بين أبوظبي ودبي والشارقة ورأس الخيمة.

—الثاني: إقدام جهاز قطر للاستثمار على بيع حصته في بنك الإسكان للتجارة والتمويل إلى بنك قطر الوطني كما سيقت الإشارة إلى ذلك.

وهكذا يبدو أن الحكومة القطرية بدأت برسم خريطة جديدة لاستثماراتها في الخارج إما مباشرة أو عبر المؤسسات والأذرع الاستثمارية المدارة من قبل القطاع الخاص، والأشهر الآتية ستشهد المزيد من الخطوات التي تحدد معالم هذه الخريطة. ■

## الاستثمارات الحكومية القطرية المباشرة وغير المباشرة تتخذ من المصارف أداة لتنويع محفظتها

تأسيس "بنك سورية الدولي الإسلامي" حيث يساهم البنك بنسبة 30 في المئة إلى جانب 19 في المئة لمساهمين قطريين. ويتولى مصرف إدارة البنك في سورية معتبراً بحسب رئيسه التنفيذي عبد الباقى أحمد الشيباني أن السوق السورية تعد سوقاً مهمة أمام الصيرفة الإسلامية. مع الإشارة إلى أن طرح 51 في المئة من أسهم البنك في سورية حقق نتائج غير سيئة، إذ بلغت التغطية نسبة 336 في المئة من قبل أكثر من 15 ألف مكتتب.

وكان سبق ذلك أن أقدم مصرف قطر الدولي الإسلامي قبل سنوات على تأسيس البنك الإسلامي البريطاني - مقره لندن - مع مجموعة من المؤسسات والأفراد القطريين إضافة إلى بعض المساهمات البريطانية. وتبلغ حصة قطر الدولي الإسلامي 14,63 في المئة من إجمالي رأس مال البنك.

وعلى "أجندة" المصرف مشاريع وأفكار توسعية قائمة على فلسفة الشراكات لاسيما مع المؤسسات المحلية في البلدان التي يتم التوجه إليها سواء بهدف تأسيس مصارف شقيقة أو بهدف تأسيس شركات مالية. وسيشهد المصرف خلال السنتين المقبلتين بعض الخطوات في هذا الاتجاه.

## "الريان" و"الخليجي"



طارق أحمد الحجري



عادل مصطفى

والأفكار التوسعية المولجة هي من دون شك سمة المصرفين القطريين الجديدين اللذين تم تأسيسهما خلال العام الماضي وهذا العام، وشهد الإقبال على أسهمهما مستويات عالية. وهذان المصرفان هم "مصرف الريان" الذي تأسس في العام 2006 للملوكة من الحكومة (جهاز قطر للاستثمار)، وبنك الخليج التجاري (الخليجي) المملوك من مساهمين متنوعين من معظم بلدان الخليج، الذي سيباشر عمله الفعلي أواخر العام الجاري.

ولاشك في أن مصرف "الريان" الذي يعمل وفقاً للشريعة الإسلامية لديه توجه، بعد ترسيخ وجوده المحلي، للتوسع عربياً ودولياً انطلاقاً من قدراته المالية الكبيرة، ومن توجهات الحكومة القطرية لاعتماد خريطة استثمارية خارجية متنوعة سواء عبر جهاز قطر للاستثمار مباشرة أو عبر المؤسسات المدارة من قبل القطاع الخاص.

أما بنك الخليج التجاري (الخليجي) فلهذه توجه خليجي واضح ووفق استراتيجية عبر عنها باختصار قاعدة متنوعة من المساهمين الذين يتمتعون إلى بلدان خليجية مختلفة. وهذا التنوع الجغرافي لقاعدة المساهمين سيساعد البنك على التواجد في بلدان الخليج إما عبر تواجد مباشر أو عبر القيام بعمليات تمويل خارج قطر.

**Dar Al-Arkan International Sukuk Company**

# صكوك إجارة بقيمة US\$1,000,000,000



**دار الأركان**  
DAR AL-ARKAN

**المستشار الشرعي والهيكلية**  
بنك يونيكورن للاستثمار ش.م.ب (م)

**المصارف المديرة، متعهدو الإكتتاب ومديرو الطرح**

بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي (إي سي)	البنك العربي الوطني
ديوتش بنك آيه جي. فرع لندن	بنك دبي الإسلامي ش.م.ع
بنك الخليج الدولي ش.م.ب	بيت التمويل الكويتي (ماليزيا) برهاد
بنك يونيكورن للاستثمار ش.م.ب (م)	

**المصارف الأولى المديرة بالمشاركة**

البنك العربي ش.م.ع	مجموعة بنك الإمارات
بنك اتش إس بي سي الشرق الأوسط المحدود	بنك دبي الوطني دبي
شركة الوطني للاستثمار	مجموعة سامبا المالية
البنك السعودي الهولندي	

**المصارف المديرة بالمشاركة**

مصرف دبي ش.م.ع	بنك الخليج الأول
بنك المشرق ش.م.ع	بنك الإتحاد الوطني ش.م.ع



بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامية  
ABC Islamic Bank



البنك العربي الوطني  
arab national bank



Deutsche Bank



بنك دبي الإسلامي  
Dubai Islamic Bank  
your partner, your way to success



GIB  
بنك الخليج الدولي



Kuwait Finance House  
بيت التمويل الكويتي



Unicorn  
Investment Bank

# رئيس اتحاد المصارف العربية: البنوك العربية تعزز مكانتها العالمية

بروكسل - دريد عودة



عدنان يوسف

آخرين للمنطقة العربية مثل الدول الآسيوية ودول الشرق الأقصى بالتحديد، وهي شريك دولي كبير للبلدان العربية، مالي وتجاري واقتصادي، وإمكانات تطوير هذه الشراكة كبيرة جداً.

■ بمعنى أن نجاح الحوار المصرفي العربي - الأوروبي يساعد كثيراً في إنجاح حوارات واتفاقيات مع شركاء دوليين آخرين، ليس كذلك؟  
□ تماماً لأن هذا حوار مع أوروبا يضع المؤسسات العربية في المعيار الدولي، وهذا ما يفتح الأبواب وأسمعة مع الكتل الاقتصادية الدولية الأخرى. يجب أن تكون لنا مكانة دولية لنتمكن من إجراء حوار جدي وإقامة شراكات ناجحة مع شركاء دوليين، وهذا نعتبره من المسلمات التي نعمل في ضوئها.

## ظاهرة الصيرفة الاستثمارية

■ بראيكم، كيف يمكن إقامة شراكة مصرفية أوروبية عربية واسعة للطرفين، إذا جاز التعبير؟

□ أظن أن الحركة تكبرت، تبلّدت. في الماضي كانت معظم البنوك العربية تتواجد في الأسواق الأوروبية كبنوك تجارية، بهدف اكتساب الخبرة المصرفية الغربية. الآن هناك كثافة كبيرة في تواجد الاستثمارات العربية في أوروبا، بعد أن شهدت فترة الثمانينات توجه أغلبية الاستثمارات إلى أسواق أخرى كالولايات المتحدة. هناك هجوم من البنوك العربية والقطاع الخاص العربي للاستثمار اللبائس في الأسواق الأوروبية. في قطاع الشركات على وجه الخصوص وبنالطارات، إضافة إلى الاستثمارات في الأسواق المالية.

■ لكن كيف تُسمم البنوك العربية في تنمية وتطوير ظاهرة الاستثمار العربي

استكمالاً لدوره في تعزيز العلاقة ما بين القطاع المصرفي العربي والبنوك الدولية، نظم اتحاد المصارف العربية في مدينة بروكسل "القمة المصرفية العربية الدولية الثانية"، بقيادة رئيس الاتحاد عدنان يوسف وبالتعاون مع الاتحاد الدولي للمصرفين العرب وجمعية المصارف الأوروبية ومنتدى المصرفين الدولي. "الاقتصاد والأعمال"، التي تابعت أعمال القمة، التقت رئيس اتحاد المصارف العربية عدنان يوسف وتركز الحديث حول آفاق الشراكة المصرفية بين الجانبين العربي والأوروبي، والتحوّلات التي طبعته النشاط المصرفي العربي في القارة الأوروبية؛ إضافة إلى التحديات التي تواجه المصارف العربية. وهذا الحوار:

## الأوروبي؟

□ علاقات ممتازة، وهي بين الجانبين قديمة وتاريخية، طبعاً لم تصل بعد بهذه العلاقة إلى الحد الأقصى الذي نتطلع إليه، لكن إمكانيات تطوير العلاقات المصرفية والمالية العربية - الأوروبية كبيرة جداً ما يجعلنا متفائلين على هذا الصعيد. وأكثر للتحدّين العرب والأوروبيين خلال المؤتمر أشادوا بالعلاقة الراسخة والمتينة بين الجانبين.

## مكانة البنوك العربية

■ إذاً هناك حوار قائم، ما هي المشاكل أو التحديات التي يواجهها الحوار المصرفي العربي - الأوروبي؟  
□ التحديات كثيرة، كما تعلم أوروبا اليوم في وضع يفرض عليها التعامل مع شركائها العالميين من موقع ارتقاء مؤلّاه إلى مستوى المعايير الدولية، ما يتطلب مدّاً كقطاع مصرفي ومالي أن توجد الآلية لرفع مستوى المعايير في المصارف ومؤسسات المال العربية. وهذا ما قامت به معظم البنوك المركزية العربية في فتح الأبواب الخاصة للبنوك العربية كي تأخذ هذه بالمعايير الدولية وأن تعمل على تنفيذها، وأبرزها معايير "بازل 2". وهذا يساعدها بالطبع على تعزيز علاقتها بالمؤسسات المالية وفتح لها باب الدخول إلى الأسواق الدولية الرئيسية. وهناك تحدّ آخر يتمثل بوجود شركاء

■ ما هي أهمية هذه القمة المصرفية العربية - الأوروبية بالنسبة للمصارف العربية ودورها في إطلاق حوار بين القطاعين المصرفيين العربي والأوروبي؟  
□ أولاً، اتحاد المصارف العربية كان له دور كبير في تطوير العلاقات ما بين البنوك العربية والبنوك الأوروبية والعالمية عموماً خلال السنوات السابقة. وكانت هناك كذلك مؤتمرات عدة على هذا الصعيد في لندن وفرانكفورت وبرلين وروما وبريس وغیرها.

■ البلدان الأوروبية هي أولاً دول صديقة ولها علاقات تجارية قوية مع الوطن العربية، وهي على العموم شريك تجاري قوي سواء لناحية الواردات أو الصادرات.  
■ تواجدنا في بروكسل نه نظرة مختلفة عن المؤتمرات المصرفية السابقة. وبروكسل عاصمة الاتحاد الأوروبي وتتميّز بمكانة خاصة بحكم كونها منطقة أو مركزاً مالياً، إضافة إلى العلاقات المتينة التي تربطنا كبلدان عربية ببلجيكا وكمصارف عربية على وجه التحديد نظراً للثقل المالي الذي لبلجيكا في أوروبا.

■ تواجدنا هذا يعزّز هذه المكانة، كما يعزّز العلاقة بين البنوك العربية والأوروبية وبيننا وبين هيئات وأجهزة الاتحاد الأوروبي المتواجدة في بروكسل عاصمة أوروبا.

■ كيف تصفون العلاقات بين القطاع المصرفي والمالي العربي بمثيله

المباشر في قطاع الشركات والمصانع الأوروبية وهي غير موجودة هنا في أوروبا؟

□ في السابق كانت هذه الاستثمارات تأتي إلى الغرب من طريق البنوك الاستثمارية الأوروبية. هذه الظاهرة اختفت الآن إذ بدأت البنوك الاستثمارية العربية تأتي بنفسها إلى أوروبا للبحث عن استثمارات جيدة وتلقيهما والدخول أو المشاركة فيها. هذا تطور نوعي واختلاف جذري في مفهوم ونظرة البنوك العربية إلى الأسواق الأوروبية. ففي السابق كان التجار والمصرفيون العرب في الخارج تواجد تجارياً، أما الآن فيقبل عليه طامع التجار الاستثماري؛ هذا طبعاً من دون إسقاط عمليات الصيرفة التجارية التقليدية.

### اندماج الأسواق

■ كيف يمكن أن تلوم علاقة قوية بين القطاعين المصرفيين والماليين العربي والأوروبي في ظل ضعف الانفتاح أو الاندماج بين الأسواق المالية العربية بين بعضها البعض من جهة، كما بينها وبين الأسواق المالية الأوروبية من جهة ثانية؟

□ أولاً بالنسبة للاستثمارات العربية – العربية. كانت الحكومات في السابق هي التي تشجع الاستثمارات البينية. حالها الذي يقوم بالاستثمارات هو القطاع الخاص العربي؛ مثلاً، القطاع الخاص المصرفي يستثمر في الخليج، الخليجي يستثمر في لبنان، والقطاع الخاص اللبناني يستثمر في مصر وغيرها، وهكذا. إذ أن هناك حركة قوية ومتزايدة في القطاع الخاص العربي للاستثمار في المنطقة العربية.

لكن كيف يمكن أن نربط استثماراً مع الجانب الأوروبي؟ ففي السابق كانت البلدان العربية ومنها دول الخليج تقفل الأسواق المحلية في وجه الاستثمارات الغربية. الآن فتمتحت الأسواق مثلاً في المئة من معظم البلدان العربية أمام حركة الاستثمار الأجنبي. وهكذا أصبحت مجالات الاستثمار مفتوحة أمام المؤسسات والمستثمرين الأوروبيين بما في ذلك الاستثمار في القطاعات الاستراتيجية كقطاع المصارف.

ومع وجود هذا الزخم اعتقد جازماً أن اندماج بين الأسواق المالية العربية والعالمية لا محالة.

■ وإلى أي مدى تعتقدون أن المصارف العربية قادرة على منافسة البنوك العالمية في المنطقة العربية على الأقل؟

### البنوك العربية

#### تتوجه إلى أوروبا استثمارياً

### من المهم جداً تعزيز شراكاتنا مع أسواق شرق آسيا

□ عدد البنوك العربية نحو 450 بنكاً، وهي تتمتع بعمالة عالية ويعائد جيد على الاستثمار (بمعدل وسطي 22 في المئة). أما مجموع ميزانياتها المئكة للعام 2006 فبلغ 1,2 تريليون دولار، وصافي الأرباح 26 ملياراً. هذه المبالغ برأيي باستطاعتها توفير القوة التنافسية إزاء المصارف العالمية. هذا مع الإشارة إلى أن معظم المصارف العالمية تستهدف شريحة العملاء وللشرايع الأكبر حجماً من شرائح العملاء وللشرايع التي تستهدفها غالبية البنوك المحلية، مع بعض الاستثناءات طبعاً.

■ إلى أي مدى تعتقدون أن القطاع المصرفي القطري قطاع جانب للاستثمارات الأوروبية والعالية، وهل ترون إقبالاً من البنوك المالية على الاستثمار في هذا القطاع وشراء مصارف محلية؟

□ لو فتحنا القطاع المصرفي العربي مثلاً في المئة كنكاً وجداً بنوكاً عربية كبيرة بحوزة البنوك العالمية. حالها البنوك الأوروبية تدخل إلى السوق وتشتري أسهماً في البنوك العربية على طريق المصنائق. مثلاً هناك تهاوت من البنوك العربية والعالمية على شراء بنوك مصرية على الرغم من أن مصر شهدت أزمة اقتصادية منذ نحو 4 سنوات، وإن كان هذا على شيء فعلى قوة الاقتصاد والقطاع المصرفي المصري.

### نحو الشرق الأقصى

■ ما هي استراتيجية الاتحاد سواء في أوروبا أو في أسواق غالية أخرى؟ □ أولاً لتطوير العلاقات مع البنوك الغربية عموماً والأوروبية خصوصاً. كما

تبيننا كأحد استراتيجيات مستقبلية موازية تقضي بتطوير العلاقات مع منطقة آسيا والشرق الأقصى التي تُعتبر شريكاً اقتصادياً كبيراً لمنطقتنا العربية. فهذه الاقتصادات المصاعدة التي هي حيوية واستراتيجية وقريبة جداً اقتصادياً وتجارياً وحتى ثقافياً؛ فإنديونيسيا مثلاً تعتبر أكبر دولة إسلامية في العالم ولها علاقات قوية مع العالمين العربي والإسلامي.

### الصيرفة الإسلامية

■ هذا يحيلنا إلى موضوع الصيرفة الإسلامية التي تُقبل عليها بكثافة اليوم كبرى المصارف العالمية وهذا يمثل مجالاً إضافياً لتطوير العلاقات المصرفية العربية الأوروبية. كيف تنظرون إلى ذلك؟

□ نعم هناك نظرة إيجابية جداً من قبل البنوك الأوروبية للصيرفة الإسلامية، وما من مؤثر مصري في أوروبا أو في المنطقة العربية إلا وهناك كلام كثير من هذه الصناعة المصرفية التي بدأت تأخذ منحى الاحتراف والمهنية.

بوظائنا سبقت الدول الغربية لناحية الانفتاح على العمل المصرفي والمالي الإسلامي، وعملت على إيجاد الآليات، وأنا شخصياً كان لي الشرف بتأسيس مصرفين إسلاميين في بريطانيا هما، البنك الأوروبي الإسلامي والبنك البريطاني الإسلامي.

الأمر نفسه ينطبق على اللوكسمبورغ حيث هناك اهتمام متزايد بالمنتجات والأدوات الإسلامية. ومصرف نور اللوكسمبورغ مركز مالي مهم في أوروبا.

هذا ولتلمح بروكسل دوراً متزايد الأهمية كتمركز من مراكز الصيرفة الإسلامية في أوروبا إذ إن 60 في المئة من الصكوك الإسلامية مخرجة في بروكسل، والصكوك كما هو معروف تُعتبر القطاع الأسرع والأكبر نمواً في الصيرفة الإسلامية. المهم في كل ذلك أن عملية تطوير العمل المصرفي الإسلامي تنطلق من مبدأ مع الصيرفة الإسلامية في النظام المالي والمصرفي الدوليين ووفق المعايير العالمية، وليس كمجموعة مستقلة أو موازية للنظام الدولي. فقد شرعت البنوك الإسلامية بتطبيق معايير "بال 2" وهذا دليل على عولة الصيرفة الإسلامية اندماجاً كجزء لا يتجزأ من منظومة المعايير المصرفية والمالية الدولية، طبعاً مع الاحترام الكامل لخصوصيات الصيرفة الإسلامية وأحكام الشريعة. ■



طارق الزهناي

# بنك الخليج التجاري (الخليجي) استكمال الاستعدادات للانطلاق

الدوحة - طارق زهناي

أعد بنك الخليج التجاري كامل العدة للاستحقاق الذي ينتظره خلال الربع الرابع من العام المالي 2007، والمتمثل بالتدشين الرسمي لأول فروعه ومقره الرئيسي في دولة قطر، والانطلاق في تنفيذ مشروعه كمصرف قطري الهوية خليجي الهوى والانتماء. كاشفاً عن سعيه لتوفير حزمة متكاملة من الخدمات المصرفية التجارية، مدعومة بقاعدة متنوعة من المساهمين الخليجين مؤسسات وأصحاب ثروات كما المواطنين القطريين، ضخمت ما مجموعه 3,6 مليارات ريال قطري تشكل نصف قيمة رأس مال البنك المصرح به والبالغ 7,2 مليارات.

50 في المئة من المدة من القيمة المطلوبة وترك النسبة الباقية الواجب دفعها لحين مطالبة البنك بها في المستقبل، في خطوة جئيت البنك عبء فائض السهولة ومتطلبات وتوظيفها، ليركز مع بداية إنطلاق أعماله على إنجاز متطلبات التأسيس بعيداً عن الضغوط المالية.

فقد تم طرح الاكتتاب الخاص في 288 مليون سهم على عدد من المستثمرين في كل من الكويت والبحرين والإمارات وعمان، ما وفر زيادة في رأس المال للدفع بقيمة 1,44 مليار ريال قطري توازي 40 في المئة من رأس المال المصرح به. أما الاكتتاب العام المخصص للمواطنين القطريين فتناول 120 مليون سهم أو ما نسبته 17 في المئة من رأس المال المصرح به، وتم تسديده 50 في المئة من قيمتها أي 600 مليون ريال قطري تضاف إلى رأس مال البنك المدفوع، على أن يعود للبنك حرية طلب تسديد القيمة الباقية حتى حلول العام 2010. وجذب الاكتتاب العام أكثر من 86 ألف مستثمر قطري تقدموا بطلبات شراء أسهم وصلت قيمتها إلى 1,37 مليار ريال قطري متجاوزة معدل التغطية بمقدار 2,28 مرة، قبل التخصيص.

وفي ظل رغبة البنك بتكوين قاعدة واسعة من المساهمين الأفراد، وبالتالي ضمان أن أكبر عدد ممكن منهم قد حصلوا عند التخصيص على الأسهم التي تقدموا يطلب لشراؤها، فقد تم تحديد الحد الأعلى لعدد الأسهم التي يستطيع المستثمر الواحد شراؤها بخمسة آلاف سهم، وخصص البنك نسبة كبيرة من الأسهم المعروضة أمام المستثمرين الذين تقدموا بطلبات لعدد صغير من الأسهم.

ورئيساً للفريق التنفيذي للبنك، وسرعان ما بدأ فريق العمل لتوظيف رأس المال المدفوع من مؤسسيه (191 من المستثمرين من كل من قطر، وعمان، والإمارات، والكويت، والبحرين، ضخوا ما مجموعه 1,56 مليار ريال قطري، وتملكوا ما نسبته 43,3 في المئة من رأس المال المصرح به)، والإشراف على بناء الكادر البشري للبنك على مستوى الإدارة الوسطى والجهاز الوظيفي، وإتمام الأبحاث السوقية المكثفة حول متطلبات واحتياجات القاعدة المستهدفة من العملاء.

## بناء قاعدة للمساهمين

وبالتزامن مع تكوين هيكل البنك التنظيمي، استكمل البنك بناء قاعدته من المساهمين وفق أسلوب موحد بدأ مع مؤسسي البنك وتم تعميمه على المكتتبين في الطرح الخاص كما العام، يقوم على تسديد

ال"الخليجي" هي التسمية كما الهوية التي رغب مؤسسو البنك إطلاقها على بنك الخليج التجاري، وفق رؤية قوامها نهج جديد للعمل المصرفي يؤمن التواصل الدائم مع مختلف شرائح العملاء على مستوى السوق المحلية القطرية كما في مختلف الأسواق الخليجية التي يسعى البنك إلى نشر فروعه فيها. تلك الأهداف الطموحة عمل مؤسسو البنك وبإشراف مباشر من رئيس مجلس إدارته والعضو للندب طارق المالكي، على تجهيز البنية التحتية لتنفيذها، منذ يناير من العام الحالي تاريخ الإعلان عن حصول بنك الخليج التجاري (خليجي) على رخصة بممارسة كامل النشاط المصرفي التجاري من البنك المركزي في قطر، وحتى الأول من شهر أغسطس 2007 تاريخ بدء التداول في أسهم "الخليجي" في سوق الدوحة للأوراق المالية.

## تجهيز عدة التشغيل

بين يناير وأغسطس فترة سبعة أشهر استغلها البنك على مستويات عدة، هيئات عملية تكوين فريق تنفيذي متجانس ذي خبرة عالية ومعرفة بالأسواق الإقليمية، قادر على تحقيق طموحات المؤسسين، ومجلس إدارة "الخليجي"، وقد تم إكمال تلك المهمة إلى المدير التنفيذي السابق لمصرف ستاندرد شارتد في دبي، ليفيد بروكتر حيث عمل المالكي على ضم بروكتر إلى "الخليجي". منذ التأسيس في يناير 2007، فأتى حاملاً معه خبرة مصرفية دولية تصل إلى 25 عاماً، ليتسلم مركزه الجديد في "الخليجي" مستشاراً لرئيس مجلس الإدارة

## تدشين المقر الرئيسي والفروع الأولى قبل نهاية العام

رأس مال يقارب 2 مليار دولار

وقاعدة واسعة

من المساهمين الأفراد



## خدمات متكاملة وحداثة

مرحلة البناء تلك خاض غمارها البنك خلال فترة قياسية وفق رئيس مجلس إدارة "الخليجي" طارق المالكي، مؤكداً أنها "ما زالت مستمرة لاسيما على مستوى استكمال الجهاز الوظيفي والبنية التحتية التكنولوجية، بما يتناسب مع رغبة مؤسسيه والنزاهة منذ البداية ببناء مؤسسة مصرفية شاملة، قادرة على تغطية مختلف قطاعات العمل المصرفي، وفق رؤية حديثة للسوق ترقم على توفير خدمات بنكية تمتاز باليساسة والتركيز على احتياجات العملاء".

ويضيف المالكي قائلاً: "القرار بإنشاء مصرف تجاري متكامل يستهدف مختلف شرائح العملاء، مرده إلى قناعة المؤسسين بأن التركيز على خدمة قطاع معين في سوق متحركة قد يحد من مرونة البنك وقدراته في توليد الإيرادات، والاستفادة من الفرص المتاحة في ظل ما يشهده الاقتصاد القطري، واقتصاد دول مجلس التعاون الخليجي بشكل عام من نمو غير اعتيادي".

ولفت المالكي إلى أنه "من ضمن هذا المفهوم الشامل لعمل المصرفي يأتي توجه "الخليجي"، وعلى الرغم من كونه مصرفاً تقليدياً، أن تضمن رخصته الإجازة له بتوفير الخدمات والمنتجات المصرفية الإسلامية، وبالتالي الاستعداد لامتلاكه ولوج هذا القطاع مستقبلاً عن طريق فروع متخصصة".

هذا التفاؤل في فترة البنك على سبيل أغوار مختلف قطاعات العمل المصرفي، واقتطاع حصص سوقية من صناديق تتمتع بوجود قديم في السوق القطرية يردّه المالكي، إلى تركيز "الخليجي" ومنذ البداية على ملء النواقص التي يعاني منها القطاع المصرفي القطري على مختلف المستويات، وإبرازه ما تشهده السوق القطرية من تحولات مولدة للفرص، باستطاعة البنك حثف ثمارها متى ما عرف كيفية مواكبتها".

ويورد المالكي، مثلاً على تلك التحولات قائلاً: "على مستوى صيرفة الشركات بدأت مختلف المؤسسات بتقليل الاعتماد على القروض المصرفية واللجوء إلى عمليات التمويل المباشر من أسواق المال، سواء عن طريق الإصدارات الأولية أو طرح الأوراق المالية من سندات وصكوك، ليتحول بذلك دور المصارف من مقرض إلى مستثمر مالي مسؤول من ترتيب وهيكل التمويل".

أما على مستوى صيرفة الأفراد، فإن



د. يوسف بروك

العلامة التجارية الجذابة والقادرة على استخدام قنوات التواصل الإلكترونية لتوفير الخدمة بسرعة وراحة، كما معرفة كيفية التواصل مع الحاجات المختلفة والمتغيرة بمرور الزمن والاستماع إلى متطلبات العملاء، تشكل العامل الأساس في استقطاب الجيل الجديد منهم".

## الأولوية للسوق القطرية

بناءً على تلك المعطيات يؤكد المالكي أن "الأولوية مع انطلاق أعمال "الخليجي" لاسيما على مستوى صيرفة التجزئة والانتشار الجغرافي ستكون للسوق القطرية، فالعمل جارٍ على قدم وساق لإنطلاق البنك من خلال أربعة فروع في قطر موزعة جغرافياً لتغطية مختلف المناطق الأساسية في مدينة الدوحة، ودعم تلك الفروع من خلال حزمة

## التواصل مع الحاجات المختلفة والمفخرة من العملاء

## الترخيص من بنك قطر المركزي يجيز العمل بالصيرفة الإسلامية

متكاملة من قنوات التواصل الإلكترونية". ويشير المالكي إلى أن وجود فائض في عدد الفروع المصرفية في قطر، جعل من عملية قياس فعالية الانتشار مرتبطة بكيفية توزيع الفروع وفق الاستراتيجية التي تتناسب ومصحة البنك وأهدافه للموسوعة، وبناءً عليه وضعت إدارة "الخليجي" خطتها لنشر فروعها بطريقة متناوبة ومدروسة، بما يسمح للبنك خلال السنوات الثلاث المقبلة بتكوين شبكة مؤلفة من 8 إلى 10 فروع".

## الرسكلة على المشاريع الكبرى

في المقابل، كان من الملأ أن البنك استبق انطلاقتها الرسمية على مستوى الفروع بالتحضير لإنجاز عدد من الاتفاقيات على مستوى قطاع تمويل الشركات والمشاريع الكبرى داخل وخارج السوق القطرية. ويشير المالكي، إلى أن الكشف عن تفاصيل تلك الاتفاقيات سيتم خلال الفترة المقبلة، حيث يلعب فيها البنك دوراً أساسياً في ترتيب وإدارة التمويل.

ويضيف المالكي، "يأتي ولوج البنك هذا القطاع مباشرة بعد تأسيسه متوافقاً مع رؤية مؤسسيه وتقييمهم لما تحتويه المنطقة من فورة في المشاريع الكبرى سواء المحلية أو الخليجية للشركة. ورغبة "الخليجي" بلعب دور أساسي في هذا القطاع، شككت دائماً رئيسياً في تركيز إدارة البنك على بناء قاعدة رأسمالية كبيرة الحجم تسمح للبنك بالمنافسة في قطاع يستقطب كبرى البنوك العالمية".

## توسع من خلال الفروع

كذلك يقول المالكي، "فإن البنك سيسعى لتوظيف قاعدته الرأسمالية لدعم مشروعه بالتوسع خارج السوق القطرية، بما يتوافق مع تسميته وقاعدته المتنوعة من المساهمين الخليجيين، وعلى الرغم من العوائق القانونية التي تنتظر البنك للحصول على تراخيص لتحقيق أهدافه التوسعية في مختلف أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، فإن استراتيجية "الخليجي" تقوم على الانتشار بواسطة الفروع ونشر منتجات وخدمات البنك بما يتناسب مع واقع وحاجات كل سوق على حده. وفي ظل النمو المستمر في الطلب على خدمات ومنتجات التجزئة في مختلف أسواق المنطقة، فإن النجاح يكمن في فترة البنك في البداية على استهداف شرائح معينة تشكل نقاط قوة له يستطيع الانطلاق منها والرسكلة عليها لتوسيع حصته السوقية".



حسام عثمان

الراهن لطرح حصة من أسهم البنك في البورصة.  
وحول نشاط إدارة الشروات، قال عثمان، "منذ العديد من البنوك التي تقدم خدمات إدارة الثروات للعملاء، وما يميز بنكا آخر هو تفهم البنك لمطلوبات كل عميل على حده، فلا توجد منتجات ذات قالب ممدد، إنما يتم صياغة الخدمة وفقاً لاحتياجات كل عميل".

### هدفنا أن نكون الاختيار الأول

ومن القيمة المضافة التي توفرها عملية انضمام بنك الدلتا الدولي إلى منظومة الصراف التابعة والشقيقة لجموعة الأهلي للتد، يقول عثمان "إضافة إلى دوره في السوق المحلية، فإن وجود بنك الدلتا الدولي من ضمن منظومة مجموعة الأهلي للتد، وحمل اسمها، ستساعده على تحقيق هدفه بأن يكون الاختيار الأول للعميل المصري وذلك في ظل قوته على تقديم خدماته للمصريين العاملين في دول الخليج، واستهداف التدفقات التجارية والاستثمارية الخليجية الموجهة إلى مصر، وبالتالي، يأتي البنك الأهلي للتد مصر ليكمل شبكة التواجد التي تخدم أهداف المجموعة وقاعدة عملائها، وتتملك المجموعة 75 في المئة من بنك الكويت والشرق الأوسط، و40 في المئة من البنك الأهلي قطر، و49 في المئة من البنك التجاري في العراق".  
ويبلغت عثمان، أخيراً، إلى أن إجمالي ودائع البنك الأهلي للتد مصر، للربع الأول من العام الجاري، بلغت 2,9 مليار جنيه، وإجمالي اليزانية 4,3 مليارات جنيه، أما الأرباح الصافية فلم تتجاوز 222 ألف جنيه، وذلك نتيجة دعم الخصصات، لتلبية لرؤية إدارة البنك وهي التأسيس لرحلة جديدة تستند إلى قوة مالية متينة. ■

## الأهلي المتحد يتوسع في أفريقيا انطلاقاً من مصر

القاهرة - محمود عبدالعليم

جاءت صفقة استحواذ مجموعة البنك الأهلي المتحد البحريني على بنك الدلتا الدولي لتؤسس نقطة ارتكاز للبنك البحريني في منطقة شمال أفريقيا تمهيداً لتنفيذ خطة توسع إقليمية تعزز التحول إلى كيان مصري إقليمي مؤثر، يستهدف بلداناً عدة في المنطقة، خصوصاً بعد أن تم تغيير اسم بنك الدلتا ليصبح "الأهلي المتحد مصر". وفي هذا الإطار، رفعت المجموعة مؤخراً حصتها في البنك الأهلي المتحد مصر من 89,3 في المئة إلى 100 في المئة عبر عرض شراء ومبادلة شهنده البورصة المصرية في الأسبوع الأخير من شهر يوليو الماضي، لتعكس رغبة "الأهلي المتحد" في الإسراع في تنفيذ خطة التوسع من خلال السيطرة الكاملة على البنك.

الاستحواذ على بنك مصر الدولي، وبعد فشل هذه الصفقة حصلنا على بنك الدلتا.

### ستراتيجية العمل في مصر

وعن خطة عمل البنك الأهلي المتحد مصر، يقول عثمان، "إن استراتيجيتنا واضحة تماماً، حيث ستقدم خدماتنا لعملائنا من الأفراد أو المؤسسات، إلى جانب خدمات إدارة الثروات، وذلك بالاستناد إلى نموذج البنك الشامل الذي يقدم كافة الخدمات تحت سقف واحد، أيضاً كل بنك الدلتا يتعامل بشكل خاص مع "الغنية" من العملاء الأفراد، إضافة إلى المؤسسات، ولم يكن لديه نشاط لخدمات الأفراد. لذلك نسعى إلى تطوير هذا النشاط والتحول إلى استراتيجية البنك الجماهيري عبر التوسع في افتتاح فروع جديدة تضاف إلى شبكة البنك الحالية وعددها 17 فرعاً".  
وعن دور البنك في تمويل الشركات، يقول عثمان، "من ضمن استراتيجية البنك تقديم خدمات تمويل المؤسسات والشركات، وفي هذا المجال نحن نستهدف كافة القطاعات. كذلك سنستخدم "بيزنس" القروض المسوقة إلى جانب التمويل المباشر، لدينا قاعدة رأسمالية كافية، خصوصاً أن لا اتجاه لدينا في الوقت

كشفت مدير عام الخزنة والمؤسسات المالية في البنك حسام عثمان، لـ "الاقتصاد والأعمال" أن استراتيجية التوسع الإقليمي لجموعة الأهلي المتحد تعتمد على فكرة النمو عبر التواصل الإقليمي أي اعتماد التوسع وسيلة لتحقيق الربحية، الأمر الذي يخسر أيضاً خطوة المجموعة بتوقيعها مؤخراً على مذكرة تفاهم مع البنك المركزي في سلطنة عمان للحصول على 35 في المئة من أسهم بنك "التضامن للإسكان" العماني، إضافة إلى رخصة تحويله إلى بنك تجاري.

### مصر نقطة انطلاق

وحول اختيار مصر كنقطة انطلاق للتوسع الإقليمي، قال عثمان "إن مجموعة الأهلي للتد، تولى، منذ فترة طويلة، السوق المصرية اهتماماً كبيراً، الأمر الذي يبرز دفع مليار و650 مليون جنيه لشراء 89 في المئة من أسهم "الدلتا الدولي" في أغسطس 2006، إضافة إلى ضخ 370 مليون جنيه أخرى استثمرها كل من "الأهلي المتحد" ومؤسسة التمويل الدولية لزيادة رأس المال المدفوع للبنك إلى 600 مليون جنيه، حيث حصلت مؤسسة التمويل على 10 في المئة من أسهم البنك مقابل هذه الصفقة".

ويضيف عثمان: "تشهد السوق المصرية تطوراً ليس على المستوى الاقتصادي فحسب، بل على كافة المستويات. والأهلي للتد" كان له اهتمام سابق بهذه السوق، وخاض منافسة

التحول إلى بنك شامل يقدم كافة الخدمات تحت سقف واحد



السيريوس يزهر  
في الظلمة مرة  
في السنة.

## المكتب الخاص

إنّ مشاهدة زهرة السيريوس أثناء تفتحها هي فرصة استثنائية. ونحن في المكتب الخاص إلى جانبكم لنكشف لكم عن المزيد من الفرص الاستثنائية.

بنك دبي الوطني NBD

للاستفادة من الفرص، كلّ الفرص المتاحة لكم، أنتم بحاجة إلى الإلمام بالمعرفة المناسبة في الوقت المناسب. ولهذا الغاية، ستجدون فريق اختصاصيينا المتفانين إلى جانبكم على الدوام. فنحن في المكتب الخاص من بنك دبي الوطني نشاطركم تطاعاتكم ونترك تمام الإشراف أنه عندما يتعلق الأمر بأهدافكم المالية، كل فرصة تفوتونها هي فرصة ضائعة. كذلك عندما يتعلق الأمر بإدارة ثرواتكم وحمايتهم، اليوم وفي المستقبل، نحن في المكتب الخاص لا نترك الأمور أبداً للصدفة.

■ إدارة الفروات ■ خدمة إدارة الاستثمارات ■ خدمة تكوين الائتمانات الخارجية والخطيط العقاري ■ خدمة الاستثمارات العقارية

بترخيص وتنظيم من هيئة الخدمات المالية في المملكة المتحدة.

دبي \* لندن \* جبرسي

www.nbd.com

اتصلوا على الرقم ٢٩٥٤ ٢٠١ ٩٧١٤ +

## الخدمات

### إدارة الثروات

خدمة إدارة الاستثمارات

- خدمة الأصول الاختيارية
- الخدمات الاستثمارية الفعالة
- الخدمات التنفيذية

خدمة تكوين الائتمانات الخارجية

- تخطيط الإرث
- المحافظة على الأصول على المدى البعيد
- التخطيط الفعال للضرائب

الخدمات العقارية السكنية والتجارية في المملكة المتحدة وأوروبا

- تسهيل استهلاك الأصول العقارية
- إدارة الصندوق العقاري
- الاستثمارات العقارية الجماعية

شركة اتمان بنك دبي الوطني  
(جيبوسي) المحدودة  
ص.ب. ٦٢١  
لو كاني تشامبرز  
٥٤ بات ستريت

جزر القنال  
JE4 8YD

هاتف: ٥٠١٦٦٨ ٤٤ ١٥٣٤  
فاكس: ٥٠١٩٢١ ٤٤ ١٥٣٤

فروع لندن  
٢٠٧ شارع سلون، لندن SW1X 9QX،  
المملكة المتحدة  
هاتف: ٢٠ ٧٧٤٥ ٦٩٢٣ +٤٤  
فاكس: ٢٠ ٧٧٢٥ ٣١١٩ +٤٤

مفتحة قانونا ومخارة من قبل سلطة الخدمات  
المالية في المملكة المتحدة

المكتب الرئيسي  
المكتب الخاص  
بنك دبي الوطني  
ص.ب. ٧٧٧ - دبي  
الإمارات العربية المتحدة  
هاتف: ٢٠ ٢٩٥٤ ٢٠٩ ٩٧١ +٩٧١  
فاكس: ٢٠ ٢٤٣ ٠١٢٢ - ٩٧١ +٩٧١



يوسف شعلان العيسى

بعد 3 سنوات على تأسيسه

## بنك أدكس: زيادة رأس المال لمواكبة النمو والتوسع

للنامة - طارق زهران

أنجز بنك أدكس مؤخراً عملية رفع قاعدته الرأسمالية لتبلغ 100 مليون دولار، دعماً لسمعيته المتواصل نحو تمتين نشاطه على مستوى هيكلة وترتيب المشاريع الاستثمارية، والتوسع باتجاه المزيد من الاستثمارات الاستراتيجية المباشرة خلال شركات شقيقة وتابعة. هذه الخطوات تشكل ترجمة عملية لنجاح بنك أدكس وبقيادة رئيسه التنفيذي يوسف شعلان العيسى، في إنجاز عدد من الصفقات الاستثمارية في قطاعات تجارية مختلفة تشمل العقار والضيافة والتعليم والإعلام، مخفذاً من مدينة النامة في البحرين مطلقاً لنشاطه المصرفي الاستثماري الممتد على مساحة عدد من دول مجلس التعاون الخليجي والشرق العربي.

التجارية "مولداي" إن أكسبرس" موزعة على كامل خريطة دول مجلس التعاون الخليجي (باستثناء المملكة العربية السعودية) إضافة إلى الأردن، وذلك خلال السنوات الخمس المقبلة. وقد تولى بنك أدكس "هيكلة وترتيب محفظة استثمارية بقيمة 150 مليون دولار بغرض تمويل عملية تأسيس تلك الشركة، ونجح في تكوين تحالف ضم مجموعة من المساهمين أبرزهم، "مدم توسو" و"كيبيلر كرايسلر" و"دبي انترناشيونال كابيتال". ومؤخراً تم تدشين باكورة فنادق "مولداي" إن أكسبرس" في مدينة الإنترنت في إمارة دبي، على أن يتبعها افتتاح 3 فنادق إضافية في دولة الإمارات مع حلول العام 2009.

هذا النجاح في قطاعي العقار والضيافة أتبعه بنك أدكس "بهيكلة وترتيب عملية تأسيس شركة "كزل" للشقق الفندقية، التي بلغ حجم رأس مالها 100 مليون دولار وتوزعت ملكيتها بين كل من "بنك أدكس" الذي بلغت حصته نسبة 10 في المئة من رأس المال، وشركة بروة العقارية في قطر بحصة قدرها 40 في المئة وشركة الامتياز من الكويت بحصة 10 في المئة، وتوزعت باقي الحصص على مجموعة من المستثمرين الخليجين والسعوديين على وجه الخصوص.

وعن نشاط تلك الشركة، يتحدث العيسى، قائلاً، "بصفته مسؤولاً عن إدارة نشاطات شركة "نزل"، طرح "بنك أدكس" بالتعاون مع مجموعة "أكوت" من

(أكتوبر من العام 2003) في توليد الأرباح منذ السنة الأولى (1,01 مليون دولار نهاية العام 2004) وتمييزها بمعدلات قياسية حتى بلغت مع نهاية العام الماضي نحو 12 مليون دولار، بزيادة نسبتها 265 في المئة عن العام 2005، ما سمح له بتحقيق عائد على متوسط حقوق المساهمين بمعدل 58,7 في المئة وعلى رأس المال بنسبة 85,7 في المئة. وفي هذا الإطار فإن الإيرادات من الرسوم والعمولات قد شكلت المصدر الأساسي لأرباح "بنك أدكس" خلال العام الماضي 2006، حيث بلغت حصتها من إجمالي الإيرادات نسبة 87,6 في المئة في مسار نجاح البنك في تدشين المزيد من الصفقات الاستثمارية لتمتلكه بترتيب وهيكله عمليات تأسيس وإطلاق مجموعة متنوعة من الشركات ذات الملكية العربية والخليجية المشتركة.

### الاستثمار في العقار والضيافة

عن تلك الشركات يتحدث العيسى قائلاً "البدائية كانت مع تأسيس شركة "إشراف العقارية" المطورة لشبكة فنادق قوامها 20 فنادقاً اقتصادياً Budget Hotel تحمل العلامة



من مصرف استثماري  
إلى مصرف جملة



"إننا نهدف إلى توظيف ما حققناه من نجاح كشافة انطلاقاً لنا نحو تقديم المزيد من الخدمات الاستثمارية وإيصال هذه الخدمات إلى جميع الأسواق الرئيسية في المنطقة". هكذا يختصر يوسف العيسى التوجهات المستقبلية لـ "بنك أدكس"، للمجموعة بتوجه البنك نحو توسيع قاعدته من المساهمين لرفع رأس ماله المدفوع إلى حدود 40 مليون دولار، ومجموع حقوق مساهميه إلى 100 مليون، وذلك عن طريق اكتتاب خاص في إصدار جديد لـ 20 مليون سهم من أسهم البنك، استهدف، إضافة إلى زيادة رأس ماله، تنويع قاعدته من المساهمين التي تقتصر حالياً على 5 من كبار الشركات والمؤسسات العالمية من دولتي البحرين والكويت، عن طريق استقطاب مجموعة سيتم الكشف عنها لاحقاً من المستثمرين للمؤسساتيين كما الأفراد أصحاب الثروات من باقي دول مجلس التعاون الخليجي.

ويلفت العيسى إلى أن الترخيص للبنك برفع رأس ماله، أجاز له تحويل رخصته من مصرف استثماري إلى مصرف جملة، وهي خطوة أضحى بفضلها "أدكس" قادراً على تحويل نشاطه في ترتيب الصفقات الاستثمارية من خلال قبول الودائع وتوفير القروض.

قوة بنك أدكس "على استقطاب رؤوس الأموال برزها العيسى إلى نجاح البنك بعد مضي فترة قصيرة على تأسيسه

سناً فورة حقيقية استثمارية بقيمة مليار دولار أمريكي لتمويل نشاط الشركة في تلك مجموعة لا تقل عن 15 من العقارات السكنية المزودة بالخدمات في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط، بغرض تحويلها إلى مبانٍ للشقق الفندقية بحلول العام 2010. وقد استكمل البنك المرحلة الأولى من عملية الطرح وبلغ حجمها 155 مليون دولار.

ويضيف العيسى: "بموجب الشراكة مع "أسكوت" المتخصصة بإدارة الشقق الفندقية، فإن تلك العقارات ستخضع لإدارتها المباشرة وستحمل العلامات التجارية الخاصة بها، موزعة ما بين فئة 5 نجوم تحت مسمى "أسكوت" و 3 نجوم تحت مسمى "سامر سيت". أما بأكورة وشاطئها فتتمثل بافتتاح أولى مبانيها من فئة "سامر سيت" في البحرين، وقرى أفتتاح مبني آخر من الفئة نفسها في قطر وذلك وفق الخطة الموضوعة بالتركيز بداية على أسواق دول مجلس التعاون الخليجي إضافة إلى مصر."

### الاستثمار في التعليم

بالإضافة من هذا النشاط ذات الطابع العقاري ولواكب للنمو الملحوظ في الطلب على خدمات الصيانة والسياحة في منطقة الخليج، فإن تركيز "بنك أدكس" هو على "شراعات مختلطة من الاستثمارات ذات المنفعة الاقتصادية والجزء الاستثمارية، وفق قاعدة تقوم على تنويع الاستثمار بما يحقق عوائد مادية مجزية لعلماء البنك، كما يقول العيسى.

بناءً عليه، دخل البنك قطاع التعليم في نوفمبر الماضي، وذلك من طريق تأسيس شركة "أدكس للتعليم القابضة" بالتعاون مع فريق من الأخصائيين في الاستثمار في قطاع التعليم وإدارة المؤسسات التعليمية، وقام بتدعيم تلك الشركة بأخري استثمارية تحت مسمى شركة "المال للتعليم" برأس مال 100 مليون دولار تستثمر في تلك مدارس ومؤسسات تعليمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تحت إشراف ومتابعة الشركة القابضة.

وفي وقت تبليغ حصة "بنك أدكس" من رأس مال شركة "المال للتعليم"، نسبة 10 في المئة، فإن البنك، وجرياً على استراتيجيته المتبعة في تسويق مشاريعه، تولى إدارة الاكتتاب الخاص في رأس مال تلك الشركة، مستقطباً عدداً من المستثمرين من بينهم شركة "الحقة للاستثمارات الأردنية" (جوردايفست) التي تملك نسبة 20 في المئة.

## لعب دور صلة الوصل ما بين العلماء وكبرى المؤسسات الاستثمارية

وكشف العيسى بأن شركة "المال للتعليم" قد وقعت اتفاقيات تفاهم لشراء عدد من المدارس في كل من مصر، الأردن، قطر ودولة الإمارات العربية المتحدة.

### إعلام ومطاعم

من جهة أخرى، وفي سبتمبر 2006، ضم "بنك أدكس" إلى استثماراته قطاع الإعلام، مؤسساً شركة "أدكس ميديا"، وهي، وفق العيسى، "شركة قابضة مملوكة بالكامل لـ "بنك أدكس" تركز على إنتاج الأعمال الإعلامية التي تتراوح ما بين الأفلام الروائية الطويلة إلى المسلسلات التلفزيونية. ومن أولى أعمال الشركة، المسلسل التلفزيوني "خالد بن الوليد"، الذي تم عرضه في عدد من المحطات الفضائية العربية.

وفي وقت ما زالت ملكية "أدكس ميديا" محصورة بالبنك من دون أن يعني ذلك عدم إمكانية توسيع قاعدتها من المساهمين مستقبلاً، فإن البنك دخل قطاع المطاعم من خلال شركة أسسها في البحرين، مساهماً بنسبة 25 في المئة من رأس مالها. وسرعان ما بدأت الشركة بالعمل مبشئة سلسلة من 5 مطاعم في البحرين، تشكل قاعدة للانطلاق والتوسع خارج السوق البحرينية.

### استثمارات ستر النجيجة

مقابل هذا النشاط المصري لـ "بنك أدكس" على مستوى هيكله وترتيب عمليات تأسيس شركات متنوعة الأنشطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتوسيعها لقاعدته من الأعمال لأغياً دور صلة الوصل بينهم وبين كبرى المؤسسات الاستثمارية في المنطقة، فإن البنك مستمر في لعب دور الوكيل لعمليات تأسيس المزيد من الشركات، إنماف وفق مفهوم استثماري طويل الأمد يتصف أكثر بالطابع الاستراتيجي ويشكل استثماراً خاصاً بالصرف.

البداية كانت الاستثمار العام 2005، مع قيام

"أدكس" بالرسملة على علاقته مع "كبي" انترناشيونال كابيتال" للمساهمة في تأسيس شركة "الأردن-دبي الكابيتال" برأس مال قدره نحو 300 مليون دولار، بلغت حصة البنك منه 10 في المئة وتوزعت الحصص الباقية ما بين دبي انترناشيونال كابيتال التي تحوز على أغلبية الأسهم، والمستثمرين السعوديين للمؤسسات، وتستهدف تلك الشركة الفرص الاستثمارية المتاحة في الأردن، وهي ومنذ تأسيسها نهاية العام 2005، أنجزت استثمارات تجاوز حجمها 70 مليون دولار.

ومؤخراً أعلن البنك أنه بصدد التقدم من هيئة السوق المالية السعودية بطلب تأسيس شركة "أدكس للسندات المالية" للملكة العربية السعودية والتي ستكون بمثابة قاعدة انطلاق لنشاط البنك في السعودية. ويشير العيسى إلى أن "حجم رأس مال الشركة المستهدف سيكون نحو 200 مليون ريال سعودي تبلغ حصة البنك منها 25 في المئة وتوزع الحصص الباقية على عدد من المستثمرين السعوديين ومجموعة من بيوت الوصاية في المنطقة. وتستهدف الشركة الحصول على رخصة بممارسة كامل الأنشطة المالية التي نص عليها نظام السوق المالية باستثناء نشاط المحفظة، ووفق استراتيجية مدروسة تقوم على التعامل مع شراعات مختلطة من الأعمال، بما يتناسب مع حجم الشركة وأوضاع المنافسة في السوق السعودية.

كذلك، كشف العيسى النقاب عن "سعي" بنك أدكس" لتأسيس شركة جديدة متخصصة في مجال توفير الخدمات الاستثمارية المتعلقة بإدارة الثروات، يكون مركزها في مدينة أبوظبي.

### الرسملة على الفور

على الرغم من حداثة سنّه فإن "بنك أدكس" أثبت قدرته على الإفادة من الفورة الاقتصادية التي تشهدها دول المنطقة وما خلفته من فرص استثمارية، عرف تلك السلسلة كيفية استغلالها، من خلال تلك السلسلة المتلاحقة من الصفقات الاستثمارية التي نجح "أدكس" في ترتيبها وإقناع المستثمرين كما عملاً بالانضمام إليها.

وإذا كان البنك قد ركّز عمله في السنوات الثلاث الماضية على محيطه الإقليمي أي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فهو، وفق العيسى، "بصدد استثمار أكثر باتجاه الأسواق الاسيوية، وأولى خطواته في هذا المجال افتتاح مكتب تابع له في تركيا."

## الدخول في قطاعات الهندسة والتعليم والإعلام



## ضخامة الإنجاز.. تتطلب معايير أرقى!

أكبر شريحة تطوّر عقاري  
في المملكة العربية السعودية

أرقى رعاية، تليق بمقام زوارنا  
الراعي اليماني لمعرض سيتي سكيب 2007  
من 16 إلى 18 أكتوبر 2007 منصة 6A10 - قاعة 6



دار الأركان  
DAR AL-ARKAN

Cityscape  
تطوير 2007

الرياض: +966 1 206 9998 / فاكس: +966 1 206 9998. مكة المكرمة: +966 2 553 3395. المدينة المنورة 0000 4 996  
جدة: +966 2 674 6886. الخبر: 1002 3 996. الرقم المجاني: 123 3333 800. صندوق بريد 108833 الرياض 11656 المملكة العربية السعودية



كمال أحمد الزهير

## مدير عام بنك المال المتحد السوداني التركيز في المرحلة الأولى على صيرفة الاستثمار

الخرطوم - عاصم البعيني

الخطة مع توجه نحو فتح عدد من الفروع في المدن السودانية الرئيسية.

### نمو متسارع

وعن واقع القطاع المصرفي في السودان يوضح الزهير أن القوانين المرحلية الإجراء تعتم على المؤسسات المصرفية العاملة في شمال السودان أن يتوافق نشاطها مع أحكام الشريعة الإسلامية بعكس ما هو الحال عليه في جنوب البلاد، وعلى الرغم من هذه الأزدواجية يشهد القطاع المصرفي تطورات نوعية عكسها حجم الاستثمارات الأجنبية الموظفة فيه. وبلغ عدد المصارف الأجنبية 7 مصارف أبرزها: مصرف السلام، بنك الإمارات السوداني، بنك عوده، بنك بيبيلوس وبنك الجزيرة الأردني. واستحوذت مؤسسة أملاك الإماراتية على بنك النيلين، فيما اشترى بنك بيروت نسبة مؤثرة من رأس مال المال السوداني الفرنسي، وبذلك يرتفع عدد المصارف العاملة في السودان إلى 26 مصرفاً، تقدر أصولها بنحو 3 مليارات دولار. ويضيف الزهير: أعد بنك المال المتحد دراسة شاملة من القطاع المصرفي في السودان وتبين أن أصول القطاع تحقق نمواً سنوياً بنسبة 39 في المئة منذ العام 2003، ومن المتوقع أن يستمر النمو مع تكريس واستثمار مفهوم العمل المصرفي ليجل مكان التعاملات النقدية.

### البيئة التشريعية

ويتزامن النمو الذي يشهده القطاع المصرفي مع توفر بيئة تشريعية وقانونية توابك التطورات. وفي هذا السياق، يقول الزهير إن الجهات المختصة لعبت دوراً حيوياً في تكريس قاعدة قانونية متطورة تتماشى مع متطلبات العمل المصرفي الحديث، كقانون غسل الأموال، وتم استكمال هذه الخطوات من خلال الدور الرقابي الذي يلعبه المصرف المركزي والذي يشهد في تطبيق المعايير الدولية. وقد ساهمت هذه العوامل في استقطاب استثمارات عربية وخارجية إلى القطاع وارتفاع حجم الفوائض النقدية الأجنبي في البلاد. ■

يتطلع بنك المال إلى تعزيز تواجده في السوق السودانية والأفاده من إيجابيات مرحلة الاستقرار التي تعيشها البلاد، وذلك بعد أن أنهى بنجاح رفع رأس ماله إلى 100 مليون دولار. وقد تم استكمال هذه الخطوة بإعداد خطة عمل واضحة يتم من خلالها التركيز على تمويل المشاريع وخدمات التمويل للشركات والهيئات الحكومية، عبر استخدام الصيغ المتوافقة مع أحكام الشريعة، ليتم بعدها التوسع من صيرفة الأفراد من خلال شبكة فروع قطعي مختلف الولايات، ومما يدعم التوجهات الاستراتيجية لئلا يساهم مجموعة من المستثمرين في رأس ماله، كمجموعة عارف الاستثمارية و"مجموعة الوزان" من الكويت، ومجموعة فرنسبنك اللبنانية و"مجموعة العلمي المصرية".

خصوصاً أن الخدمات المصرفية للأفراد ما زالت في بداياتها بعد الظروف القسرية التي مرت بها السودان على مدى السنوات السابقة، وعلى الرغم من حداثة عهد البنك والتي تمتد إلى نحو 10 أشهر فقط، إلا أنه لعب دوراً حيوياً في ترتيب عمليات تمويل مؤسسات عدة وإعادة هيكلة بعض المؤسسات والاستعانة بجهود الخبراء المتخصصين، إلى ذلك، لعب دور الوسيط في عمليات البيع بين المستثمرين. ومشيراً إلى أن إدارة البنك تسعى لتحقيق عائد على حقوق المساهمين بنسبة 14 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة. لقد فرض بنك المال المتحد نفسه لاعباً مهماً على الساحة المصرفية في السودان. ومع التطور السريع الذي شهدته أعمال بنك المال المتحد اتخذ مجلس الإدارة قراراً بتحويله من شركة مساهمة خاصة إلى شركة مساهمة عامة من خلال رفع رأس ماله إلى 100 مليون دولار عن طريق طرح أسهم إسمية بقيمة 25 مليون دولار للاكتتاب العام في السودان ودول الخليج بواقع 1000 جنيه سوداني للسهم. وقد لالت الخطوة قبولا كبيراً من جانب الكتبتين ولعب بنك الاستثمار المالي - وهو مصرف استثماري متخصص في إدارة وتسيير الاكتتابات - دور مدير الاكتتاب. ووفقاً للخطة التي أقرها مجلس الإدارة من المتوقع أن يتم إدراج أسهم البنك في المرحلة الأولى في سوق الخرطوم للأوراق المالية على أن تدرج لاحقاً في بعض أسواق المال الخليجية. وتزامن هذه

يقول مدير عام بنك المال المتحد كمال أحمد الزهير: "حصل البنك على ترخيص لمزاولة نشاطه في السودان العام 2005 وانطلق برأس مال نحو 75 مليون دولار، ويأشر نشاطه في العام الماضي. وقد اختار المؤسسون التركيز، خلال السنوات الثلاث الأولى، على صيرفة الاستثمار وتمويل الشركات والمشاريع بما فيها إدارة الأصول لحساب الغير وتوظيف الفوائض المالية للبنك في الصكوك الموجهة في سوق الخرطوم للأوراق المالية". مشيراً إلى أن حجم الأصول التي يديرها البنك لحساب الغير تقدر بنحو 25 مليون دولار، يضاف إلى ذلك طرح الصناديق الاستثمارية المتخصصة في قطاعات محددة، وتقديم الخدمات الاستثمارية للشركات والصحج والاستحواد وطرح الأسهم، على أن يتم الانتقال خلال مرحلة لاحقة إلى ممارسة دوره كمصرف تجاري من خلال فروع عدة يقدم من خلالها صيرفة الخزينة (Retail Banking). والهدف من هذا التوجه إرساء قاعدة مصرفية متينة تتكهن من لعب دور ريادي على مستوى القطاع المالي في السوق السودانية.

### خدمات مصرفية متطورة

ويضيف الزهير: إن هذا التوجه عززته حاجة السوق إلى الخدمات المصرفية التموليلية ذات الجودة العالية التي تشهد ارتفاعاً في الطلب عليها في ظل المرحلة الاقتصادية الجديدة التي تمر بها البلاد،



# ” اعتبرها وسام نجاحك.“

خبر برهان: تفوق الأداء.

تتميز BMW الفئة السابعة بنظام تعليق فريد من نوعه، فقد تم تزويدها بنظام Dynamic Drive لمنع التارجع ونظام EDC للتحكم بالمخمدات إلكترونياً، ما يوفر مستويات لا مثيل لها من الديناميكية والراحة لكل من يجلس في مقصورتها.



احتلت BMW الفئة السابعة موقع الريادة في عالم السيارات باعتبارها أولى السيارات الفاخرة التي ولكت التطور التقني الذي شهده العالم وانفردت في توليف ثماره أولاً بأول. والبرهان على ذلك هو تقدير السائقين ذوي الرؤية والتطلعات الاستثنائية لها واختيارها من دون عشرات السيارات الفاخرة الأخرى، لأنهم ببساطة لا يرضون بأقل من التفوق والريادة. BMW الفئة السابعة. انسجام تام مع النخبة من محبي القيادة.



الفئة في  
متعة القيادة

BMW الفئة السابعة

[www.bmw-me.com](http://www.bmw-me.com)

## المؤسسة العربية المصرفية



غازي عبد الجواد

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية أنَّ المجموعة حققت، في النصف الأول من العام 2007، أرباحاً صافية بلغت 143 مليون دولار، بزيادة 29 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام السابق. وبلغ إجمالي أصول المجموعة 27,3 مليار دولار (مقابل 22,4 مليار في

نهاية العام 2006)، واستمرت المجموعة في الحفاظ على قاعدة رأسمالية قوية تمثلت بمعدل لكفاية رأس المال بلغ 16,8 في المئة خلال يونيو 2007 (17 في المئة نهاية يونيو 2006).

وعلى الرغم من ارتفاع تكلفة التشغيل إلى 148 مليون دولار، نتيجة استقطاب المؤسسة لأعداد إضافية من الموظفين، وارتفاع تكلفة المعيشة وقيمة المكافآت وحواجز الإنتاج، شهد معدل تكلفة التشغيل في المؤسسة العربية المصرفية تحسناً ملموساً خلال هذه الفترة، إذ تراجع إلى 49 في المئة من الدخل الإجمالي، مقارنة بـ 56 في المئة للفترة نفسها من العام 2006.

وتعليقاً على هذه النتائج، يقول الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية غازي عبد الجواد: "إنَّ التحسن المتواصل في النتائج المالية للمؤسسة يظهر أهمية الإنجازات التي تحققت من جزاء تحويل اهتمامنا بقوة إلى تدفقات التجارة وحركة المشاريع في العالم العربي. وقد تمكن قطاع عمليات الحيلة في المؤسسة، وعلى الأخص في قطاعات الخزينة وتمويل التجارة والخدمات المصرفية الإسلامية، من مواكبة التوسع الاقتصادي المتسارع في المنطقة بشكل فعال. وفي الوقت نفسه، تابعت عمليات التجهز التي تقدمها في عدد من الأسواق لإحداث تحسن متواصل وملحوس في قدرة المؤسسة على تحقيق الأرباح. واستمر تحسن للكفاءة الخاصة التي تحتلها المؤسسة العربية المصرفية في الأسواق المالية الدولية. كما يدل عليه قيام مؤسسات التصنيف الدولية مجدداً برفع تصنيف القوة المالية للمؤسسة وتقدرتها الائتمانية، حيث رفعت مؤسسة "موديز" في أبريل الماضي، تصنيف المؤسسة العربية المصرفية إلى (A3/Prime-2)، كما رفعت مؤسسة "كابيتال إينتليجنس" في مايو الماضي، إلى (A-)"

## المصرف الخليجي التجاري

أعلن المصرف الخليجي التجاري عن نتائجه المالية للربع الثاني من العام 2007، حيث بلغت أرباحه الصافية 8,1 ملايين دينار بحريني، بزيادة 57 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2006. وارتفع إجمالي أصول المصرف بنسبة 135 في المئة، ليصل إلى 171 مليون دينار. كما بلغ حقوق المساهمين 120,2 مليون دينار، مرتفعة بنسبة 207 في المئة، في حين بلغ العائد على متوسط رأس المال 24,8 في المئة، والعائد على السهم 13 فلساً.

وعن هذه النتائج، يقول رئيس مجلس إدارة المصرف د. فؤاد العمر: "إنها تؤكد على نجاح الاستراتيجية التي وضعها مجلس الإدارة وبتنفيذها المصرف، حيث تركز على الاستفادة من فرص الاستثمار المتاحة محلياً وإقليمياً، وتطوير عملياته للمصرفية والاستثمارية". مشيراً إلى أن مجموعة من البنوك والمؤسسات



إبراهيم حسين إبراهيم



د. فؤاد العمر

الاستثمارية، أقدمت، مؤخراً، على تمكُّ ما نسبته 30 في المئة من رأس مال المصرف البالغ 100 مليون دينار بحريني، معتبراً أن ذلك يشكل "خطوة تعزز ستراتيجية المصرف لجهة تحويله إلى مؤسسة مالية قوية وقادرة على الاستفادة من الفرص الاستثمارية المتزايدة في أسواق المنطقة. كما أنها خطوة تحلّق قنوات جديدة للوصول إلى عملائنا في دول المنطقة من خلال شركائنا الاستراتيجيين، وهي ستعزز من ملامة رأس مال المصرف".

ومن جانبه، يلفت المدير العام إبراهيم حسين إبراهيم إلى أنَّ المصرف "قدم في الفترة الماضية مجموعة من حسابات المصرفية الاستثمارية المفيدة وغير المفيدة، وقد لاقى إقبالاً كبيراً من عملاء المصرف، وخصوصاً من أصحاب الثروات الذين يتطلعون إلى تحقيق عوائد مجزية على استثماراتهم. وقد تميّزت هذه المنتجات الاستثمارية بتنوّع عُدد الاستثمار فيها ومعدلات العوائد المرتفعة".

## بنك الرياض



طلال القضيبي

أبرم بنك الرياض اتفاقية تعاون مشترك مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، عضو مجموعة البنك الدولي، لدعم الأعمال الناشئة في المملكة العربية السعودية.

وقّع الاتفاقية الرئيس التنفيذي لبنك الرياض طلال القضيبي، ومدير

مؤسسة التمويل الدولية في المملكة ومسؤول الاستثمار الإقليمي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وليد بن عبد الرحمن الرشيد، وتشمل الاتفاقية قرضاً مدمجاً سيبتولى بنك الرياض توزيعه حصرياً وإطلاق موقع إلكتروني متكامل لخدمة أصحاب المنشآت الناشئة، يحتوي على مجموعة كبيرة من المواد التعليمية، ومجموعة من الأدوات الإلكترونية للوجهة لأصحاب المنشآت الناشئة. وأكد القضيبي "أنَّ جميع هذه الخدمات ستقدم مجاناً لعملاء بنك الرياض بشكل خاص، ولشريحة الأعمال الناشئة في المملكة العربية السعودية بشكل عام، من منطلق الاهتمام الذي يولييه البنك لقطاع الأعمال الناشئة في جميع مناطق المملكة".

من جهة، أكد الرشيد "أنَّ تعاون بنك الرياض مع مؤسسة التمويل الدولية، سيفتح آفاقاً واسعة وجديدة لأصحاب المنشآت الناشئة، وتتمتع فرصة تبادل الخبرات والاستفادة منها. ويعتبر توقيع هذه الاتفاقية مكماً لتطوير مستمر مع بنك الرياض لدعم المشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم.

# أخبار الولايات المتحدة الأميركية من دي أتش أل

## الاقتصاد والاعمال



**مفتشيفن: انفصال «ديملر» عن «كرايسلر»**  
أعلنت مجموعة «ديملر - كرايسلر» الألمانية العملاقة للسيارات أن تكاليف فصلها إلى شركتين هما «ديملر» و«كرايسلر» كما كان الحال قبل اندماجهما، ستصل إلى نحو 2.5 مليار يورو. ليتم بذلك إنهاء اندماج بين الشركتين استمر 9 أعوام، وذلك بعد بيع 80.1 في المئة من أسهم «كرايسلر» إلى شركة «سيربيروس كابيتال مانجمنت» الأميركية في مايو الماضي مقابل 5.4 مليارات يورو.



**نيويورك: بلدان خليجية تستحوذ على نصف أصول صناديق الاستثمار الحكومية العالمية**  
قالت مؤسسة «مورغان ستانلي» في تقرير حديث أن صناديق الاستثمار التابعة لقطر، السعودية، الكويت والإمارات العربية المتحدة تستحوذ على نحو 50 في المئة من إجمالي أصول صناديق الاستثمار الحكومية في العالم، والتي تقدر قيمتها بنحو 2.6 تريليون دولار.

**كولورادو: معدلات الفقر إلى ارتفاع**  
ارتفع معدل الفقر في ولاية كولورادو من 9.8 في المئة لفترة 2003-2004 إلى 10.6 في المئة لفترة 2005-2006. وهذا المعدل يعد أدنى من المعدل العام على مستوى الولايات المتحدة الأميركية والبالغ 12.6 في المئة. ويرتفع 36.5 مليون أميركي تحت عتبة الفقر. وقد عانت ولاية كولورادو بداية القرن الحالي من ركود اقتصادي فقد بنتيجته 75 ألفاً من اليد العاملة وظائقهم.

نمنحك صدارتنا في التصدير إلى الولايات المتحدة الأميركية يومياً.

## مصرف الريان



د. حسين علي العبد الله

حقق مصرف الريان، في النصف الأول من العام 2007، أرباحاً صافية بلغت 667 مليون ريال قطري، ووصل مجموع الموجودات إلى 8,3 مليار ريال، وإجمالي حقوق المساهمين إلى أكثر من 5 مليارات. وبلغ للعدل السنوي للعائد على رأس المال 35,6 في المئة.

والتعاكس على حقوق المساهمين 24,7 في المئة. وتعليقاً على هذه النتائج، يقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، د. حسين علي العبد الله، "إنّ النتائج المالية المحققة فاقت التوقعات، وهي عكست بشكل واضح النمو الكبير الذي حققه المصرف، على الرغم من المنافسة القوية التي تشهدها السوق حالياً، وعلى الرغم من حداثة عهد المصرف". ومتابعاً: "أمضينا الفترة الأولى من عمر المصرف في مرحلة البناء على صعيد البنية التحتية والكوادر، وعملاً على إرساء المعايير الخاصة بالمصرف وتعزيز منتجاته وتنوع خدماته التي يقدمها لعملائه".

وفي هذا الإطار، يقود الرئيس التنفيذي لمصرف الريان عادل مصطفى، أن للمصرف "سبعان خلال الربع الأخير من هذا العام من إطلاق صندوق صناعي بقيمة 1,5 مليار دولار يستثمر في المشاريع الصناعية في قطر". كما شاع أن مصرف الريان وقع عقد مضاربة (سليم) إعلاناً عن تفاصيله لاحقاً مع هيئة قطرية شبه حكومية بقيمة 450 مليون يورو.

## بنك أبوظبي الوطني



مايكل تومالين، الرئيس التنفيذي

بلغت الأرباح الصافية لبنك أبوظبي الوطني، للنصف الأول من العام الحالي، 1,2 مليار درهم، بارتفاع 5 في المئة عن الفترة المماثلة من العام 2006، كما بلغت نسبة العائد السنوي على حقوق المساهمين 25,4 في المئة، وهو يوازي متوسط العائد في الخطة الخمسية

الاستراتيجية للبنك. وارتفعت أصول البنك إلى 124 مليار درهم بزيادة 53 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة 53 في المئة والقروض بنسبة 29 في المئة. أما موارد رأس المال والتي تقتضين 2,5 مليار درهم من السندات القابلة للتحويل إلى أسهم، فقد بلغت 12,1 مليار درهم بارتفاع 17 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما ارتفعت نسبة الكلفة إلى العائد إلى 28 في المئة.

وبلغت مساهمة القطاع المصرفي الداخلي في صافي الأرباح نسبة 54 في المئة، في حين ساهم القطاع المصرفي الدولي بنسبة 19 في المئة، وقطاع الاستثمار بنسبة 21 في المئة. وبلغت مساهمة المركز الرئيسي 6 في المئة. وقد تم في شهر يونيو 2007 افتتاح الوحدة المصرفية الخاصة المملوكة بالكامل لبنك أبوظبي الوطني في جنيف - سويسرا. ومن المتوقع أيضاً أن تباشر شركة "أبوظبي الوطني للتحويل الإسلامي" أعمالها خلال الربع الثالث من العام، على أن تلتبها شركة "أبوظبي الوطنية للمعارف" خلال الربع الأخير من العام.

## بنك الشارقة

سجل بنك الشارقة، خلال النصف الأول من العام الحالي، أرباحاً صافية بلغت 153 مليون درهم، بزيادة 22 في المئة عن الفترة ذاتها من العام الماضي. وارتفعت ربحية السهم من 0,101 درهم إلى 0,123 درهم، وعزز مجلس إدارة البنك هذا الأداء المتميز إلى النمو الكبير في حركة العمليات المصرفية واستعادة أسواق الأسهم المحلية وضعها الطبيعي، ما عزز أرباح التداول.

وسجلت ودائع البنك، في الربع الثاني من العام 2007، زيادة بنسبة 14 في المئة، مقارنة بالربع الأول من العام ذاته. وارتفعت القروض والتسهيلات بنسبة 23 في المئة مقارنة بالأرقام المسجلة في نهاية العام الماضي. وانخفض إجمالي الأصول بنسبة 8 في المئة 2006. وكان بنك الشارقة وقع في 28 يونيو 2007 اتفاقية قرض مشترك بقيمة 200 مليون دولار مع مجموعة من البنوك العالمية لتمويل الأنشطة المختلفة للبنك. تبلغ مدة القرض 36 شهراً ويسدد دفعة واحدة عند الاستحقاق، ويسمر الفائدة للتداول بين البنوك العالمية (ليبور) إضافة إلى هامش 35 نقطة أساسية سنوياً.

كما أنجز بنك الشارقة، في 4 يوليو 2007، عملية استحواذه على بنك البقاع اللبناني، بتكلفة إجمالية قدرها 25 مليون دولار. وتم تحويل العمليات المصرفية الخاصة ببنك البقاع بالكامل إلى مالكه السابق "فرنستينك". وتوفر هذه الصفقة ترخيصاً لبنك الشارقة لزاولة العمل المصرفي في لبنان.

## بنك دبي التجاري



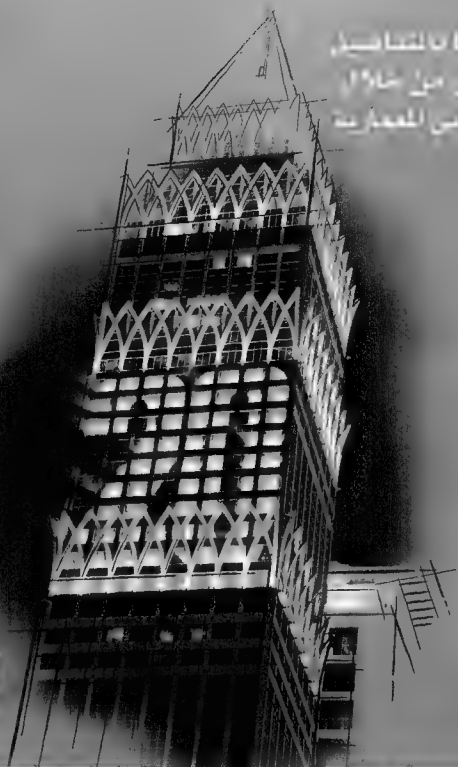
محمود مادي

أعلن بنك دبي التجاري، من تطوير خدمة التجاري SMS للرسائل المصرفية القصيرة من خلال الهواتف المحمولة. وسيتمكن عملاء البنك، من خلال هذا النظام، من تتبع تفاصيل حساباتهم المصرفية وتزويدهم بسجل آخر العمليات المصرفية التي قاموا بها.

إضافة إلى إنجاز العديد من معاملاتهم المصرفية على مدار الساعة. ويقول المدير العام للنظم والعمليات في بنك دبي التجاري محمود هادي: "إن إطلاق هذه الخدمات الجديدة، يعد استثماراً استراتيجياً التي ينتهجها البنك والمتعلقة في تسخير أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا".

ويقول نائب المدير العام للخدمات المصرفية للأفراد توماس سميت: "إن ما يميز نظام التجاري SMS للرسائل المصرفية هو توافره لجموع واسعة ومتنوعة من الخدمات المصرفية وخدمات الاستعلام ويسدّد الخواثر، إضافة إلى إشعارات الودائع والسحوبات النقدية. ويعد أن تم تفعيل هذا النظام للبنك، فإنّ الهوافز للتحركة للعملاء ستحوّل إلى فروع مصرفية متنقلة تقدم لهم كافة الخدمات التي يطلبونها".

من أساطير الاقتصاد  
ينعشر من خلال  
مدام على المعمارية



20

Up

## بنك أركابيتا



عاطف عبدالله

أعلن بنك أركابيتا أن أرباحه، لفترة 18 شهراً المنتهية في 30 يونيو 2007، بلغت 285,7 مليون دولار، أي ما يعادل 190,5 مليون دولار كأرباح سنوية. وقد زادت هذه الأرباح بنسبة 83 في المئة مقارنة بالدخل الصافي للعام 2005.

يشار إلى أن بنك أركابيتا غيّر نهاية سنته المالية من 31 ديسمبر إلى 30 يونيو، وتعتبر فترة 18

شهراً المنتهية في 30 يونيو 2007 بمثابة فترة انتقالية.

وقد بلغ مجموع الميزانية العمومية للبنك، كما في نهاية يونيو 2007، 3,8 مليارات دولار، أي بزيادة 104 في المئة عما كانت في 31 ديسمبر 2005. وقد تم تقديم اقتراح على الجمعية العمومية السنوية لسماسير البنك للموافقة على توزيع أرباح نقدية للفترة بقيمة 112 مليون دولار، تمثل عائدًا بنسبة 50 في المئة على رأس المال المدفوع.

وقال رئيس مجلس إدارة بنك أركابيتا محمد عبدالعزيز الجعيج: "تجعب البنك في مدى 18 شهراً الماضية، في توسعة عملياته من حيث تنوع المنتجات الاستثمارية والمناطق الجغرافية".

وتوقع نائب رئيس مجلس الإدارة عبدالعزيز حمد الجعيج أن يؤدي افتتاح المكتب الرابع للبنك في سفخافورة، إلى تعزيز قدراته على البحث عن الصفقات الاستثمارية المتميزة واجتذاب المستثمرين من دول آسيا التي تشهد نمواً اقتصادياً سريعاً.



البريت كنانة

## "ي إ إم بي انفستمنت بنك"

أعلن "ي إ إم بي انفستمنت بنك" (بي إم بي) أن نتائجه المالية للـ نصف الأول من العام 2007 أظهرت نمواً بنسبة 233 في المئة في صافي أرباحه التي بلغت 12,8 مليون دولار أميركي، مقارنة بـ 3,8 ملايين في الفترة نفسها من العام الماضي.

وجاء هذا النمو في الأرباح من النشاط الرئيسي للبنك، فبلغ الدخل من الاستثمارات 19,3 مليون دولار، بزيادة 220 في المئة. كما حققت عمليات بيع الاستثمارات الخاصة انتعاشاً ملحوظاً. أما الإيرادات الأخرى فزادت بنسبة 108 في المئة، لتبلغ 2,7 مليون دولار. وسجلت أصول البنك انخفاضاً طفيفاً من 172,7 مليون دولار في نهاية العام 2006 إلى 168 مليوناً في نهاية يونيو 2007، ويعزى ذلك بدرجة رئيسية إلى سداد مبلغ قدره 15,2 مليون دولار من أصل قرض متوسط الأجل قدره 75 مليوناً، وارتفعت حقوق المساهمين إلى 63,9 مليوناً في نهاية يونيو 2007 أي بزيادة 38 في المئة عن نهاية العام 2006.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك الجيت كفاخ: "إن استثمارية الارتفاع في معدل ربحية البنك سيمهد السبيل لمزيد من التوسع، إضافة إلى زيادة نشاطنا الاستثماري لنتتمكن من تحسين الأداء".

## بنك الاستثمار الدولي



عابد الزيرة

حقق بنك الاستثمار الدولي، وهو بنك استثماري يقع مقره في مملكة البحرين، أرباحاً صافية بلغت، خلال النصف الأول من العام 2007، 9,6 ملايين دولار، بزيادة 77,8 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. أما معدلات الربحية خلال هذه الفترة فتجلت في العائد السنوي على رأس المال المدفوع بالكامل البالغ 44,8%، وفي متوسط حقوق المساهمين البالغ 30,1%، وفي متوسط الموجودات البالغ 21,2%. وبلغ معدل كفاية رأس المال 58%، وهو ما يعادل نحو خمسة أضعاف الحد الأدنى المقرر من مصرف البحرين المركزي.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك عابد الزيرة: "تمكّن البنك، بداية من مستثمريه، خلال النصف الأول من العام 2007، حصّة نسبته 35% في مصنع لإنتاج حديد التسليح في البحرين، تبلغ قيمته نحو 37 مليون دولار، ومن المقرر أن يتم الترخّاج من هذا الاستثمار في غضون خمس سنوات، مع تحقيق معدل عائد داخلي متوقع يزيد على 23% سنوياً، كما تمكّن البنك حصّة قدرها 95% في محافظة للمعارات التجارية في مدينة مينويغ الألمانية بقيمة 210 ملايين دولار، وتشتمل هذه على ثلاثة عقارات تجارية موزعة إلى شركة "سبينز كوربوريشن".

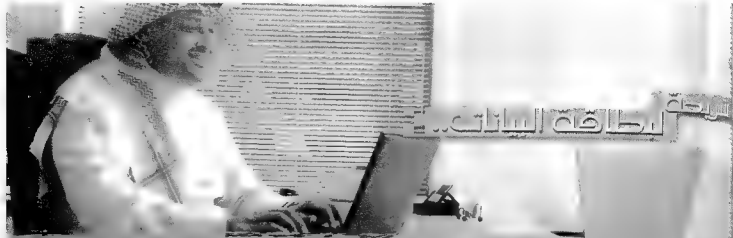
وأضاف الزيرة: "كذلك دخل البنك مؤخراً في مشاركة مع المؤسسة الإسلامية لتممية القطاع الخاص وعدد من الشركاء الاستراتيجيين، لتأسيس شركة إيوان لرأس المال في المملكة العربية السعودية، برأس مال مسرّج بـ قدره 50 مليون ريال سعودي، وهي شركة لإدارة الموجودات تخضع للإشراف المباشر لهيئة سوق المال السعودية".

وكان الاستثمار الرئيسي الذي طرح على مستثمري البنك خلال الربع الثاني من العام 2007 عبارة عن صندوق عقاري تبلغ قيمته 65 مليون دولار يستثمر في تطوير الأراضي الواقعة في مشروع التطوير الرئيسي لـ "دانة إوبولي". وسيقوم الصندوق بشراء قطعتي أرض لإنشاء برجين بارتفاع 21 طابقاً يخصصان للاستعمال التجاري. وسيكون خارج الصندوق من الاستثمار في خلال أربع سنوات، ويستهدف تحقيق معدل للعائد الداخلي قدره 24 في المئة سنوياً.

## بنك مسقط الدولي

أعلن بنك مسقط الدولي، الذي يقع مقره في البحرين، عن تعيين اندرو بينغويديج رئيساً تنفيذياً جديداً له، وسبق لـ بينغويديج أن عمل رئيساً لعمليات الأسواق الناشئة في بنك باركليز.

وكان بنك مسقط الدولي أعلن في يوليو الماضي أنه حصل على تصريح بفتح فرع جديد في قطر وهو أول فرع له في الخارج. ويعتزم "مسقط الدولي" جمع أموال من خلال طرح عام أولي لنسبة 40 في المئة من رأس ماله، لتمويل توسعات أخرى في المنطقة. ويشكّل بنك مسقط الدولي أحد أهم المنافذ التي يسعى من خلالها البنك الأم، بنك مسقط، الذي يملكه 49 في المئة من رأس مال بنك مسقط الدولي، إلى تعزيز نسبة الأرباح من العمليات الخارجية ورفعها إلى حدود 25 في المئة بحلول العام 2012.

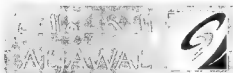


## خدمة الشرائح المتعددة.. فقط من الجوال ثلاث شرائح لرقم واحد

لأن ضرورات الحياة والعمل تقتضي اقتناءك أكثر من جهاز جوال، نقدم لك ثلاث شرائح من الجيل الثالث 3G لنفس الرقم تمليك عن نقل شريحة جوالك من جهاز الى آخر وتمنعك المرونة والملاءمة أينما كنت.

أجور الخدمة ٤ ريال في الشهر

للمزيد من المعلومات الرجاء الاتصال على مركز الجوال ٩٠٢



## بنك أبو ظبي التجاري



بطاقة ائتمان "فلاش ماستر كار"

أطلق بنك أبو ظبي التجاري بطاقة ائتمان "فلاش ماستر كار" المزودة بتقنية PayPass™ (بصمة ترددات الراديو) والتي تعمل باستخدام أحدث التقنيات للتبعية في أنظمة الدفع. ويمكن استخدام البطاقة في مراكز معتمدة محددة في الإمارات، وهي توفر طريقة دفع سريعة وسهلة للمشتريات ذات القيمة المنخفضة التي لا تتعدى 100 درهم إماراتي.

وفي هذا الإطار، قال رئيس قسم الخدمات المصرفية للأفراد في بنك أبو ظبي التجاري أروپ موخوبايادي: "إن بطاقة ائتمان "فلاش ماستر كار" المزودة بتقنية PayPass تشكل منتجاً مبتكراً يأتني بالتوافق مع مهمة بنك أبو ظبي التجاري بأن يكون على قائمة الصرافات التي تقدم كل ما هو مبتكر وجديد، وسيدد البنك بإصدار البطاقات للعملاء على مراحل مجتاًة."

## "ستاندرد تشارتد" الإمارات

طرح "ستاندرد تشارتد" في دولة الإمارات العربية المتحدة، حزمة خدماته الجديدة "إكسبريس تريد"، المخصصة لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لدفع عجلة نمو هذا القطاع من خلال تيسير وتسريع إجراءات الحصول على التسهيلات المالية.

وقال رئيس قسم الخدمات المصرفية للأفراد في الإمارات وعُمان في بنك "ستاندرد تشارتد" أوين ميلمان: "تزود هذه الخدمات العملاء من الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم، بالموارد المناسبة للإلتقاء بأعمالهم. وطرح "ستاندرد تشارتد" هذه الخدمة سابقاً في 18 سوقاً حول العالم. وقد عقدنا ورش عمل لتبسيط الضوء على أفضل ممارسات التجارة الدولية، ومساعدة الشركات على الإرتقاء بمشاريعها."

وقال الرئيس الإقليمي للخدمات المصرفية للشركات صغيرة ومتوسطة الحجم في الشرق الأوسط وجنوب آسيا في "ستاندرد تشارتد" ساندپ بوز: "تهدف هذه الخدمات إلى تمكين عملائنا من تعزيز مستويات السيولة المالية، عبر إتاحة الفرصة للحصول على قروض تصل إلى 5 أضعاف قيمة الضمان، وتوفير التمويل بالنقد الأجنبي، إضافة إلى إجراء المعاملات التجارية اليومية."

## مارك إدريس



مارك إدريس

أعلن "كريديه سويس" عن تعيينه في منصب رئيس الشرق الأوسط للأعمال المصرفية الخاصة، على رأس فريق يضم 4 مديرين للعلاقات العامة للخدمات المصرفية الخاصة في سوق الشرق الأوسط.

ويتخذ هذا الفريق من زيوريخ مقراً له. وستتسلم إدريس منصبه في أول ديسمبر المقبل. وكان شغل قبل انضمامه إلى "كريديه سويس" منصب رئيس الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في بنك "اتشش، أس، بي، سي" في زيوريخ.

## جمال الناييف

أعلنت مجموعة سيتي المصرفية عن تعيين جمال الناييف عضواً منتدباً لخدمات البيوعات للمؤسسات في الشرق الأوسط في إدارة الإستثمارات البديلة.

وكان الناييف التحق بـ "سيتي البحرين" العام 1980 حيث عمل في مبيعات الأسواق النقدية والعملات الأجنبية والمتاجرة، ثم انتقل إلى فريق عمل الإستثمارات في لندن مسؤولاً عن بيع منتجات الدخل الثابت في الشرق الأوسط.

وفي العام 1993 أصبح مسؤولاً عن مبيعات الدخل الثابت في اتحاد أوروبا، ثم مديراً للمبيعات في الأسواق الناشئة العام 1995. ومنذ العام 2003 انضم الناييف إلى فريق مبيعات الإستثمارات البديلة للمؤسسات في الشرق الأوسط، متخذاً من سيتي الأردن مقراً له.

## جيمس إلدريدج

وفي الإطار نفسه، أعلنت "سيتي" عن تعيين جيمس إلدريدج مديراً لمبيعات الإستثمارات البديلة للمؤسسات في الشرق الأوسط. وكان إلدريدج أعضاً الصامين الخافئين ضمن فريق عمل إدارة الثروات العالمية في "سيتي" مسؤولاً عن مبيعات الإستثمارات البديلة.

## سيروس أميرباشاي

عينه بنك الخليج المتحد نائباً للرئيس في دائرة إدارة الأصول، ومديراً عاماً لشركة "بنك الخليج للتحد للأوراق المالية"، التابعة له والتي تعمل في مجال الوساطة والأوراق المالية انطلاقاً من مقرها الرئيسي في مملكة البحرين.

وكان أميرباشاي يعمل في السابق لدى ميريل لينش حيث اكتسب خبرة تصل إلى 20 عاماً. ■





[www.porsche.com](http://www.porsche.com)

هدوء ما قبل العاصفة.

بورشه 911 توربو كابروليّه الجديدة.



PORSCHE

### مجموعة البركة المصرفية



عدنان أحمد يوسف



صالح كامل

أعلنت مجموعة البركة المصرفية أن نتائجها المالية للنصف الأول من العام الحالي أظهرت نمواً في مختلف المؤشرات. فبلغ النمو في صافي الأرباح 117 في المئة، لتحصل إلى 120,97 مليون دولار، وفي الموجودات 30 في المئة، وفي حقوق المساهمين، متضمنة حقوق الأقلية، 83 في المئة. وفي الإيرادات التشغيلية 33 في المئة، وذلك مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي 2006.

وبالنسبة، أعلن رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية صالح كامل أن المجموعة، وبعد نجاح الاكتتاب الخاص للعام في أسهمها، باشرت بتنفيذ خططها لزيادة عملياتها وأنشطتها في الأسواق التي تتواجد فيها وتلك التي تخطط للدخول إليها، حيث أعلنت بالفعل عن حصولها على موافقة السلطات السورية على تأسيس وحدة مصرفية تابعة لها في سورية برأس مال 100 مليون دولار، وفتحت مكتب تمثيلي للمجموعة في إندونيسيا، كذلك مدج بنك البركة الإسلامي وبنك الأمين في مؤسسة مصرفية إسلامية واحدة متكاملة الخدمات برأس مال مصرح به قدره 600 مليون دولار.

من جانبه، أكد الرئيس التنفيذي للمجموعة عدنان أحمد يوسف أن النتائج التي حققتها مجموعة البركة المصرفية للأشهر الستة الأولى من العام الحالي جاءت ثمرة الخطوات التي اتخذتها لتعزيز الموارد المالية لوحدات المجموعة، وأيضاً نتيجة تحسين البيئة التشغيلية بشريا وتقنيا وإداريا، علاوة على نجاحها في تحفيز الوحدات التابعة للمجموعة على العمل في ظل استراتيجية موحدة، لذلك فإن المجموعة تسير على الطريق الصحيح لتحقيق الهدف الرئيسي لاستراتيجية أعمالها وهو زيادة قيمة حقوق المساهمين.

وأضاف يوسف: لقد شهد النصف الأول من العام 2007 القيام بالعديد من المبادرات التي تتوجه مع توجهات استراتيجية المجموعة الجديدة في التوسع الجغرافي جنباً إلى جنب مع تعزيز موارد وقدرات وحدتنا المصرفية القائمة، هذا إلى جانب النجاح الذي لاقاه الاكتتاب العام في أسهم بنك البركة التركي للمشاركات حيث تمت تغطية المبلغ المطلوب بأكثر من 32 مرة، والذي كان له انعكاس مباشر على الدخل للمجموعة خلال النصف الأول. في الوقت ذاته نختزم قريباً إصدار صكوك إسلامية من أجل تعزيز مواردها المالية، بعد حصولنا على تصنيف ائتماني استثماري ممتاز (تصنيفات ائتمانية طويلة وقصيرة الأجل (A-) و (BBB-) من مؤسسة التصنيف العالمية "ستاندرد أند بورز" في مطلع العام.

### "بيت التمويل الخليجي"



عصام جناحي

أعلن "بيت التمويل الخليجي" عن نتائجها المالية للأشهر الثلاثة المنتهية في 30 يونيو 2007، محققاً أرباحاً صافية بلغت 73,6 مليون دولار، أي بزيادة 24 في المئة عن الأرباح الفترة نفسها من العام 2006. وبلغ العائد على السهم خلال الربع الثاني 10,55 سنتات. أما الأرباح نصف السنوية فبلغت 145,9 مليون دولار مع عائد على حقوق المساهمين يبلغ 43 في المئة وعائد على الأصول 18 في المئة.

وارتفع إجمالي أصول البنك إلى 20 في المئة في النصف الأول من 2007، مقارنة مع نهاية ديسمبر 2006 وبلغ 1,8 مليار دولار. ويعود هذا التمثالي توسع "بيت التمويل الخليجي" في محافظته الاستثمارية الاستراتيجية.

وفي تعليقه على هذه النتائج، قال رئيس مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" - "فؤاد العمر" - إضافة إلى استمرار تحقيق الأرباح القياسية بدأنا بالتحول إلى الأسواق المالية العالمية، ولقد ظهر هذا جلياً من خلال إصدار شهادات الإيداع الدولية بقيمة 275 مليون دولار، وإدراجها في سوق لندن للأوراق المالية.

وقال الرئيس التنفيذي لـ "بيت التمويل الخليجي" - عصام جناحي، - سيشهد النصف الثاني من العام الإعلان عن المزيد من المشاريع البنية التحتية، والتخارج الربح من اثنين من المشاريع لصالح عملائنا.

### مصرف قطر الإسلامي



صلاح الجديدة

بلغ صافي أرباح مصرف قطر الإسلامي، من النصف الأول من العام 2007، نحو 501,6 مليون ريال قطري، بزيادة 6,4 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، وبلغ العائد على السهم 4,2 ريالاً، وحصة المودعين من الأرباح 76 مليوناً. وأعلن الرئيس التنفيذي للمصرف صلاح الجديدة أن موجودات المصرف ارتفعت إلى نحو 18 مليار ريال في

نهاية النصف الأول من العام 2007، بنمو نسبته 64 في المئة، وساهم فيه بشكل أساسي النمو في اللحظة المالية التي بلغت 10 مليارات ريال، مرتفعة بنسبة 67 في المئة. وتوافق ذلك مع معدل العائد على الموجودات بلغ 7 في المئة، كما تمت الحسابات الجارية والاستثمارية للمعاملة بنسبة 28,8 في المئة وبلغت 10 مليارات ريال. وقال أن حقوق المساهمين ارتفعت إلى 3,9 مليارات ريال، ليبلغ معدل العائد عليها 32 في المئة. وتوقع الجديدة أن يكون العام 2007 عام إنجازات ونجاحات قياسية جديدة في كافة الأنشطة المصرفية والتمويلية والاستثمارية والإدارية، منوهاً بإطلاق المصرف لهويته الجديدة مطلع يونيو الماضي.

# خُطُّكَ بِلا حُدُود!



NESMA  
**ASL**

مطور لدى جميع البلديات للمتمتعين في المملكة لهدف من التطبيقات برمجيات هذا موقع نسما انترنت [www.nesma.net.sa](http://www.nesma.net.sa)

366 0033

**نِسْمَا**

[www.nesma.net.sa](http://www.nesma.net.sa)

**إنترنت وزيادة**

## مصرف الإمارات الإسلامي



إبراهيم فايز القاسبي

أعلن مصرف الإمارات الإسلامي عن نتائجها في النصف الأول من العام 2007، وقد أسفرت عن تحقيق أرباح صافية بلغت بعد حصة المودعين، 76 مليون درهم، بزيادة 48 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، وقد ارتفع (إجمالي الإيرادات إلى 401 مليون درهم، بزيادة 94 في المئة، وقد أدى ذلك إلى ارتفاع حصة المودعين من الأرباح بنسبة 126 في المئة عما

كانت عليه في يونيو 2006. وشهدت أصول المصرف نمواً بنسبة 26 في المئة عن إجمالي الأصول في نهاية ديسمبر 2006. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 1,2 مليار درهم في نهاية الفترة، بزيادة 20 في المئة عما كانت عليه في نهاية العام 2006، وبلغ العائد على رأس المال 20 في المئة سنوياً. وكان النصف الأول من هذا العام شهد طرح المصرف لإصداره الأول من صكوك الاستثمار، وقيمتها 1,3 مليار درهم، مقابل عائد قدره (ليبور 304 نقطة)، وقد تم الاكتتاب في هذه الصكوك بالكامل. وبموازاة ذلك، قدم البنك منتجات وخدمات جديدة لتلبية الحاجات المتنوعة للمتعاملين، ومنها خدمة "الريم" المخصصة للسيدات، كما طرح بطاقة ائتمان "فيزا انفينيتي".

وقال الرئيس التنفيذي للمصرف إبراهيم فايز القاسبي: "تؤكد النتائج الحسنة أننا نسير على الطريق الصحيح، فعلى الرغم من أننا بدأنا في أواخر العام 2004، إلا أننا أصبحنا من أسرع المصارف نمواً وتطوراً في الدولة، كما أننا الآن من أعلى مصارف الدولة توزيعاً للأرباح على حسابات الاستثمار".

## البنك الإسلامي الأردني



موسى عبد العزيز شحادة

أعلن نائب رئيس مجلس الإدارة للمدير العام للبنك الإسلامي الأردني موسى عبد العزيز شحادة أن نسبة النمو في أرباح البنك بعد الضريبة بلغت، خلال النصف الأول من العام الحالي، 55,4 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، ليلبلغ حجم إجمالي الأرباح 15 مليون دينار. وقال شحادة إن "ميزانية البنك، خلال الأشهر الستة الأولى، أظهرت

نمواً واضحاً في جميع المؤشرات المالية، ووصل المجموع العام الميزانية، شاملاً حسابات الاستثمار المفصّل والمخاطر الاستثمارية وحسابات الاستثمار بالوكالة (الحسابات المدارة) والودائع، نحو 1,9 مليار دينار، بزيادة 9,2 في المئة عن نهاية العام 2006. كما وصلت حقوق المساهمين إلى 125,5 مليون دينار، بنمو نسبته 8,9 في المئة.

وأشار شحادة إلى أن البنك الإسلامي الأردني وقّع اتفاقية مع شركة "ويستون يونيون"، دخولها أن تصبح وكيلة معتمد أدبي، ما يتيح للعملاء إرسال واستلام أموالهم من خلال فروع البنك الـ 53 المنتشرة في مختلف أنحاء المملكة. وتتيح الاتفاقية لقاعدة عملاء البنك فرصة الاستفادة من خدمات "ويستون يونيون" لتحويل الأموال إلى نحو 200 دولة.

## ترقيات في بنك طيب

أعلن بنك طيب، عن ترقية ثلاثة من موظفيه في شركة الوساطة المالية التابعة له، وهي طيب للأوراق المالية.

وشملت هذه الترقيات: -علي عبد الله المستكي، رقي من منصب المدير العام في طيب للأوراق المالية الذي شغله منذ العام 2005، إلى منصب رئيس الوساطة العليا.

وقبل التحاقه ببنك طيب، عمل المستكي في بنك الكويت الوطني كمدير تنفيذي ورئيس لادارة الوساطة العليا لمدة خمس سنوات. وكان قبل ذلك يشغل منصب مدير أول لإدارة عمليات البنك لمدة سبع سنوات.

-سعيد زهير الدين: رقي إلى منصب مدير عام طيب للأوراق المالية. وهو يعمل لدى طيب للأوراق المالية منذ العام 2002 حيث شغل مختلف المناصب بما فيها وظائف ومكاتب الوساطة المالية.

وقبل التحاقه بالعمل في طيب عمل زهير الدين لدى كبريات مؤسسات الوساطة المالية في عمان والهند.

-جمال الطفيح: رقي إلى منصب مساعد مدير عام طيب للأوراق المالية.

وكان التحق بـ"طيب" العام 1997، في منصب مدير لأسواق الخليج وشمال أفريقيا. وكان عمل قبل ذلك في شركة الجوهرة للأوراق المالية لمدة سنتين. ■

## بنك البلاد



الرئيس التنفيذي لبنك البلاد  
عزام أيا خليل

حقق صندوق الأسهم الكويتية (السيف)، الذي أطلقه بنك البلاد في يناير 2006، نمواً وصلت نسبته، في نهاية النصف الأول من العام الحالي، إلى 30,19 في المئة، مقارنة بنتائج نهاية العام 2006. وبالمقارنة مع يده إصدار الصندوق في يناير 2006 تبلغ نسبة النمو 19,08 في المئة. وتأتي هذه النتائج، بعد مسيرة جيدة من النمو المتواصل شهدتها الصندوق خلال العام الحالي، علماً أنه سجل تراجعاً بنسبة 6,82 في المئة نهاية العام 2006.

وتتمثل أهداف صندوق "السيف" في تنمية رأس المال للاستثمار على المدى الطويل، من خلال الاستثمار في أسهم نخبة من الشركات الكويتية الناجحة وغير المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية، مع الالتزام بالتنافس في الأسهم وفقاً للشروط الشرعية للمعتدلة من قبل مؤشر "جلوبل" الإسلامي، والحرص على توزيع مخاطر الاستثمار على قطاعات اقتصادية عدة.



*Davidoff*

LIFE IS RICH *Davidoff*

Health Warning: Smoking is a main cause of lung cancer, lung diseases and of heart and arteries diseases. تدخين سيجي للتدخين سبب رئيسي لسرطان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرايين

أمين عام منتدى "باو" لقارة آسيا:

## الاقتصاد الآسيوي يوفر فرصاً كبيرة لنمو الدول العربية

دبي - مايا ريذان



لونغ يونغ تو

يُمز الاقتصاد العالمي بمتغيرات عدة أبرزها النمو الكبير الذي يشهده الاقتصاد الآسيوي، وخصوصاً الصين. وتشكّل هذه المرحلة فرصة كبيرة أمام مختلف الدول لتجميع قواها وتبني سياسات تمكنها من تحقيق النمو المنشود. وتبرز المنطقة العربية، في ظلّ الفورة النفطية والنهضة غير المسبوقة اللتين تشهدهما، من المناطق المرشحة بقوة للإفادة من هذه المرحلة.

الأمين العام لمنتدى "باو" لقارة آسيا والناخب السابق لوزير التجارة الخارجية والتعاون الاقتصادي في الصين، لونغ يونغ تو، تحدّث إلى "الاقتصاد والأعمال" عن هذه المرحلة وعن تطوّر العلاقات الاقتصادية بين الصين ودول المنطقة، وبشكل خاص الإمارات، التي تشكّل نقطة إعادة تصدير مهمة إلى دول أفريقيا وأوروبا، حيث يفوق حجم التبادل التجاري بين الإمارات والصين 15 مليار دولار.

الفضل شريك لها. بمعنى آخر، تمكّن الاقتصاد الصيني من التكامل بقوة مع اقتصادات العالم، وتمكّنت الصين من استقطاب الاستثمارات الأجنبية للباشرة الضخمة التي تقدر بأكثر من 700 مليار دولار خلال السنوات الثلاثين الأخيرة.

■ إذاً هل تتوقعون أن تتصنّر الصين اقتصادات العالم في المستقبل القريب، في ظل النمو الكبير الذي تشهده؟

□ استبعد ذلك، لأسباب عدة، أولاً، هناك كثافة سكانية كبيرة في الصين تبلغ نحو 1,3 مليار نسمة، ومساهمة دخل الفرد في الناتج المحلي الإجمالي متواضعة جداً مقارنة مع الولايات المتحدة أو اليابان. إذاً، فمن ناحية الحجم الاقتصادي ما زلنا متأخرين بعض الشيء، على الرغم من النمو السريع الذي تشهده الصين، وهنا تكمن أهميتها. فمعتمد النمو الصيني على مدى السنوات الثلاثين الأخيرة كان أكثر من 10 في المئة، ونتوقع أن تستقر هذه الوتيرة خلال السنوات العشر أو العشرين المقبلة. هذه هي الصورة العامة للصين حالياً، لم نتحوّل بعد إلى قوة اقتصادية عظمى لكننا نتمو بشكل سريع جداً.

وتحتت نهج الإنفتاح والتكامل مع الاقتصاد العالمي. وبشكل عام فإنّ الوقت الحالي هو وقت جيّد جداً بالنسبة لجميع الدول حتى تحقق نموها المنشود.

700 مليار دولار

■ كيف تعمل الصين على الإفادة من هذه الفرص؟

□ خلال السنوات الثلاثين الماضية كانت الصين في سعي دائم للإفادة من العولمة الاقتصادية، وتمكّنت من أن تصبح جزءاً مهماً من السوق العالمية، كما تمكّنت في الوقت نفسه من أن تجعل من أسواق العالم

■ يشهد الاقتصاد العالمي متغيرات في ظل تراجع الاقتصاد الأمريكي والنمو الذي يشهده الاقتصاد الآسيوي. كيف تتوقعون أن تؤثر هذه المتغيرات في اقتصادات العالم وفي إعادة هيكلتها؟

□ هناك نمو ديناميكي جداً في آسيا، خصوصاً في الصين والهند، كما يشهد الاقتصاد الياباني، بعد سنوات من التباطؤ، نهضة جديدة ملفتة بسبب ما يسمى بـ"العامل الجيوصيني"، إذ تقوم الصين باستيراد العديد من البضائع والخدمات من اليابان، وإلى ذلك تمر دول جنوب شرق الصين بمرحلة نهوض. كل ذلك يؤكد أن هنالك اقتصاداً آسيوياً ديناميكياً جداً، وهذا بالتأكيد سيؤثر بشكل إيجابي جداً على نمو اقتصادات دول آسيا الغربية ومنطقة الشرق الأوسط.

ولكن لا بدّ من الإشارة إلى أنه على الرغم من تراجع الاقتصاد الأمريكي، فهو يشهد أداءً جيّداً، وبالتالي هناك اليوم نمو اقتصادي عالمي لم يكن موجوداً في السابق، وهذا الأمر قد يفسد جدية جداً باستعادة كل دولة تقريباً الإفادة منها إذا تمكّنت من اعتماد السياسات الاقتصادية السليمة

■ المنطقة مؤهلة لتكون صلة

بين آسيا وأوروبا وأميركا

■ هلف الصين أن تصبح القاعدة

الصناعية الأولى في العالم

## القاعدة الصناعية

■ ما هي رؤية الصين في هذه المرحلة؟  
 واية استراتيجية تدفع على المدين  
 الغرب والبعيد لتحقيق رؤيتها؟

□ على المدى القصير، تقوم استراتيجية الصين على المثابرة لتحقيق هدفها بأن تصبح «القاعدة الصناعية» في العالم، أولاً بسبب توفر اليد العاملة الرخيصة فيها، وهي تقوم أيضاً بتصدير القوة العاملة بسبب كلفتها المنخفضة وتحققها بالمهارة المطلوبة في الوقت نفسه. ثانياً، تتمتع الصين بتوفر البنى التحتية الجيدة، فقد طُورت ما يعتبر أحدث مطار في العالم، وبينت نمو 47 ألف أوتوستراد خلال السنوات العشر الماضية، وستقوم ببناء 30 ألف أوتوستراد جديدة خلال السنوات الخمس المقبلة، ولدى الصين الآن ثاني أطول أوتوستراد في العالم بعد الولايات المتحدة، وبشكل عام فإن نظام النقل في الصين متطور على مختلف الأصعدة، من أوتوسترادات وسكك حديد ونقل جوي، وبالتالي نحن على ثقة تامة من أن الصين ستبقى من أفضل الأماكن في العالم للإستثمار.

أما على المدى الطويل، فستعمل الصين على تطوير قطاع الخدمات لديها، بما فيها الخدمات المالية واللوجستية والاتصالات وغيرها.

■ ما هي أبرز الاقتصادات المؤثرة للنمو العالمي في هذه المرحلة؟

□ حالياً اعتقد أن الاقتصاد الأمريكي زال للمركز الرئيسي للنمو، ولكن ربما خلال السنوات القليلة المقبلة قد يكون هناك اقتصادات أخرى إلى جانب الاقتصاد الأمريكي بما فيها الاتحاد الأوروبي والصين والهند وروسيا والبرازيل أيضاً. ومن المهم جداً أن يكون هنالك محركات عدة للإقتصاد العالمي بحيث لا يبقى اعتماد على اقتصاد واحد قوي، لأنه إذا أصبحت أحد هذه الاقتصادات بأزمة ما فإن الاقتصادات الأخرى تبقى ناشطة.

أما بالنسبة للتكامل بين الاقتصادات الناشئة، فهو محكوم بقوة السوق، وبالتعاون المتعدد للدول. فإذا حصل هذا التعاون على مستوى عشرين أو ثلاثين أو خمسين دولة فذلك يعني نشوء شبكة كبيرة من شأنها أن تحرك الإقتصاد العالمي بمرمته. وبالتالي فإن مفهوم التكامل بمعناه الواسع يتخذ الإتحافات الإقليمية أو الإتحافات الثنائية. ونحن هنا نتحدث أيضاً عن القطاع الخاص وعن تضافر جهود المؤسسات التي بإمكانها أن تصل العالم ببعضه البعض.

## 700 مليار دولار حجم الاستثمارات الأجنبية في الصين خلال 30 عاماً

### على المنطقة العربية أن تنشئ القاعدة الصناعية الخاصة بها

#### الصين والعرب

■ كيف تقيمون التعاون بين الشرق الأوسط وآسيا؟

□ تتمتع منطقة الشرق الأوسط بالثروات المتصلة بمرور الأموال والنفط، وهو ما تحتاجه آسيا الغربية، ولكنني اعتقد في الوقت نفسه أن على دول الشرق الأوسط وكذلك على دول آسيا الغربية أن تنوع اقتصاداتها بحيث لا تبقى معتمدة على النفط فقط.

على سبيل المثال، على المنطقة العربية أن تنشئ القاعدة الصناعية الخاصة بها وللواء البشرية كذلك. وفي هذا الإطار من شأن التعاون بين المنطقتين أن يساهم بكثير من الإيجابية، إذ بإمكان الدول الآسيوية عندما أن تقوم بنقل بعض من مصادرها إلى دول الشرق الأوسط.

فالصين تصنع الكثير من مواد البناء كالإسمنت والفيبرغلاس وغيرها، وهي تصنع هذه المواد إلى مختلف أنحاء العالم. وفي الوقت نفسه، تشكل منطقة الشرق الأوسط حالياً ورشة بناء كبيرة في ظل المشاريع العملاقة التي تشهدها. واعتقد أنه من الضروري أن يكون لدينا في المنطقة بعض مصادرها التكنولوجية المتطورة التي من شأنها أن تشكل قيمة مضافة في أسواق المنطقة مثل

### تفعيل التبادل الثقافي والتعليمي بين العرب والصين مدخل لبناء علاقات اقتصادية أقوى

### 15 مليار دولار حجم التبادل التجاري بين الإمارات والصين

مصانع الأدوات الكهربائية وآلات التصوير وغيرها.

من جهة ثانية، بإمكان منطقة الشرق الأوسط أن تكون مركزاً مالياً ولوجيستياً وتجارياً مهماً بشكل صلة وصل بين آسيا الغربية وأوروبا وأميركا وأفريقيا بشكل خاص. فمعدنية مثل دبي تشكل مركزاً استثمارياً مهماً يصل بين الشرق والغرب.

وعلى الرغم مما حققته بعض هذه الدول في سعيها للانفتاح والتحول إلى مراكز مالية وتجارية في المنطقة مثل دبي والبحرين، إلا أن هناك حاجة لتحقيق المزيد من التقدم على صعيد البيئة القانونية والتشريعية والشغافية.

■ ماذا يعوق منطقتي الشرق الأوسط وآسيا دون تحقيق التكامل المطلوب فيهما؟ وما هي أبرز التحديات؟

□ من الضروري أن تعرف المنطقتان بعضهما البعض بشكل أفضل، وأن تجدوا شياً أفضل للتواصل، ذلك أن الشعب الصيني والآسيوي بشكل عام لا يعرف الكثير عن المنطقة، ولذا يجد أنهم الذين يتكلمون اللغة العربية، والأمر نفسه بالنسبة للدول العربية.

يجب أن نعمل بشكل أكبر على تفعيل التبادل الثقافي والتعليمي وتبادل الخبرات، لأن الفهم المشترك للمنطقتين هو القاعدة الرئيسية لبناء علاقات اقتصادية أقوى. أما على صعيد التحديات التي يواجهها المستثمر الآسيوي أو الصيني عند دخوله إلى أسواق المنطقة، فإن أهمها يتمثل بقصور المعرفة بالبيئة التشريعية وكيفية سير الأعمال في هذه الأسواق.

#### الصين والإمارات

■ إلى أية أسواق واية قطاعات تطمح الصين في المنطقة؟

□ تطمح الصين بشكل خاص بسوق دبي من بين أسواق المنطقة، وهناك الكثير من النقاشات والمفاوضات بين رجال الأعمال من الجهتين لتحقيق استثمارات، سواء في الإمارات أو في الصين. ونأمل في أن تقوم حكومتا البلدين بتقديم دعم أكبر لرجال الأعمال.

وأبرز القطاعات التي تنطلق إليها تشعل، مواد البناء وبعض الصناعات ذات القيمة المضافة العالية وأعمال البنى التحتية.

وبشكل عام هناك تقدم إيجابي بحركة العديد من دول المنطقة، إلا أن الإمارات تتصدر هذه الدول في ما حققته حتى الآن.



كارين هيوز

المتعددة "Multimedia"، التي تمتلكها، على التعاطي المباشر مع الأفراء، وأن تعتمد للجهد الجماعي، لأن الهدف هو رسم بساط مزخرف يعكس صورة الولايات المتحدة حول العالم. ونموذج الدبلوماسية الجديدة من الممكن وصفه كسلام عام يصل إلى العالم أجمع بمرور عالية من الاحترام والشفرة.

وتحتد هيوز 3 أولويات لبرنامج الدبلوماسية العامة، "أولاً، يجب أن تستمر الولايات المتحدة بتقديم صورة إيجابية للعالم من الأمل والفرص والتفرد في أعماق قيعنا وإيماننا بالتحضر والعدالة وكرامة الإنسان. والثانية، تتمثل بعزل وتحجيم العنف للظروف الذي يهدد الدول المتحضرة، والعمل على إزالة الضغينة المسبقة التي تشير إلى أن الولايات المتحدة هي عدو للإسلام، فالإسلام بشكل جزء من الحرب وجزءاً مهماً من الولايات المتحدة، التي تضاع أكثر من مليون أميركي مسلم يعيشون ويعملون فيها."

أما الأولوية الثالثة، تضفي هيوز، فتمتص على تشجيع الاعتراف بالقيم المشتركة بين الولايات المتحدة وشعوب من دول أخرى، وهذا ما تحاول الدبلوماسية العامة القيام به حالياً من خلال تطوير وتنمية الشعوب بين وبين الأميركيين وشعوب الدول الأخرى لديهم ثقافات وقيم مشتركة أكثر من الأمور التي تفترق بينهم.

والهدف، تقول هيوز، هو تأكيد اهتمام الشعب الأميركي بالناس حول العالم إذ إنه لسوء الحظ ونتيجة لإنعدام التواصل المباشر لدى النساء الأمريكيات والعربيات بعض النماذج الخاطئة من الطرفين، والدبلوماسية العامة تسعى إلى جعل هذه الاجتماعات دورية ومتكررة إذ شكلت فرصة فريدة لتقارب وجهات النظر وتحسين الصورة لدى الطرفين. ■

## وكالة وزارة الخارجية الأميركية: دبلوماسية التواصل وتعزيز التعاون

واشنطن - الاقتصاد والأعمال

نظمت وزارة الخارجية الأميركية مؤخرًا دورتين في الأردن والولايات المتحدة، لمنتدى "سيدات الأعمال القيادات"، بهدف تعزيز الروابط العملية والشخصية بين سيدات أعمال عربيات ونظيرتهن من الولايات المتحدة. ويأتي ذلك في سياق برنامج الدبلوماسية العامة، الذي وضعت وزارة الخارجية الأميركية لتحسين صورة الولايات المتحدة أمام شعوب المنطقة العربية. عن هذه النشاطات تحدثت وكالة وزارة الخارجية الأميركية لشؤون الدبلوماسية العامة، كارين هيوز.

لإضافة منها. وهذه المنتديات، بحسب هيوز، ستؤدي حتماً إلى خلق فرص عمل للسيدات العربيات، وبالفعل تم مؤخراً إبرام عدد من الشراكات بين سيدات أعمال أميركيات ونظيرتهن العربيات، حيث من المتوقع أن تساهم في تغليب وتوسيع الأعمال التي تمتلكها سيدات في كلٍّ من الولايات المتحدة والشرق الأوسط. ونتيجة لاتخاذ هذه المتكاثبات باتت لديهن الرؤية والثقة لتطوير أعمالهن إقليمياً ودولياً.

وتحاول الدبلوماسية العامة أن تشجع التفاهم وحسن التقدير بين شعوب مختلفة، ومن الممكن تحقيق هذه الأهداف من خلال برامج لقاءات مباشرة وتبادل المعلومات بين هذه الشعوب والولايات المتحدة، هذا مع العلم أن هناك تحديات مختلفة في التواصل أكثر من أيام الحرب الباردة. لكن التنافس الآن هو على جذب الانتباه والصداقة في محيط اتصالات مكثف. ففي الشرق الأوسط على سبيل المثال، لدى الناس خیار ما بين 260 محطة ساتلايت، كما بإمكانهم استخدام خدمة الإنترنت في الحالات إن لم يكن في المنزل أو العمل.

في الوقت الراهن، يتوجب على الدبلوماسية العامة، تقول هيوز، أن تكون سريعة وكونية، ويجب أن تركز عبر الوسائط

منتدى "سيدات الأعمال القيادات"  
لتعزيز الروابط بين المنطقة وأميركا

تقول هيوز أن الهدف الرئيسي لاتخاذ دورتيه بالأردن والولايات المتحدة، يتمثل بتعزيز الروابط العملية والشخصية بين الولايات المتحدة وسيدات الأعمال في الشرق الأوسط، ما يسمح للمشاركة بخلق فرص عمل وتبادل خبرات علمية واجتماعية وثقافية. وقد تمكنت المشاركات في المنتدى من التفرغ إلى عدد كبير من المواضيع، منها تمويل المشاريع وممارسة القيادة التنفذية والتوازن بين الحياة العائلية والعملية. ومن خلال خبرتها في وزارة الخارجية تشير هيوز إلى أن المرأة هي عامل أساسي للتغيير وحكم في عملية السلام والمصالحة، إضافة إلى كونها المشجع الأول للعالم والصحة.

وتظهر دراسات الأمم المتحدة والبنك الدولي أن كافة النواحي المتعلقة بالاجتماع تتحسن بشكل ملحوظ عندما يتم تعليم وتوعية المرأة، إذ إنها تشترك بهذه المعلومات مع عائلتها وبالتالي مع كافة أفراد المجتمع. وقد حققت النساء في العالم العربي تقدماً ملحوظاً في مجالي الاقتصاد والاجتماع، لكن معدلات الخشافة والمشاركة في سوق العمل تشير إلى أن الطريق أمامنا ما زالت طويلة.

العديد من النساء في الشرق الأوسط والولايات المتحدة يواجهن عقبات في الحصول على الخدمات المالية وفرص التدريب والتعليم؛ لكن الولايات المتحدة تقوم برعاية أنظمة التعليم، ومنها تعلم اللغة الإنكليزية وأسابيل تمويل المشاريع الصغيرة وبرامج التدريب على القيادة، وتمكين السيدات في العالم العربي



سيادة الرئيس زين العابدين علي  
رئيس الجمهورية التونسية

# ملتقى تونس الاقتصادي

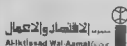
١٠-١١ تشرين الثاني / نوفمبر ٢٠٠٧ - فندق كارطو البلاس - قمرت - صفاقس قرطاج

شارك في هذا الحدث المعروف على:

- أرفع المسؤولين الاقتصاديين وأصحاب حصص من رؤوس وأصحاب المصالح مع أوروبا
- قطاع المهندسين وأهم الفاعلين في الصناعة والخدمات
- جامعات أجنبية وأجنبية المصانع والمؤسسات الخارجية وأهم المصارف الأجنبية
- مسؤولين حكوميين ومسؤولين للمؤسسات والوسطاء المحليين إلى البروزة
- رؤساء المصارف مع القطاع الخاص التونسي وممثلي العلاقات مع رجال أعمال والمسؤولين في تونس

WWW.KTISSAD.COM

تنظيم



الرعاية الإعلامية

الرعاية الماسية



KARTHAGO  
GROUP



بنك تونس العربي الدولي  
BANQUE INTERNATIONALE ARABE DE TUNIS

الشركاء الرسميون

الرعاية الفنية

الرعاية الذهبية



بروت، هاتف: 961 1 780 200 ، فاكس: 961 1 780 206 ، الفاكس: 966 1 462 6866 ، 966 50 440 1367 ، 216 98 259 155

www.ktissad.com, centerences@ktissad.com

# الدليل الموجز إلى فهم أزمة "الرهن العقاري" ومضاعفاتها



التهاوت على الأسهم في "وول ستريت"

ومن أجل تشجيع هذا النوع من الاندفاع الإيجابي، فإن الحكومة الأميركية نظمت عمل صناديق السوق النقدية وفرضت عليها قيوداً شديدة حماية للمستثمر العادي، فممنعتها مثلاً من الاستثمار بسندات غير مغطاة بضمانات junk bonds وحصرت الأدوات التي يمكن لهذه الصناديق اللجوء إليها بالأدوات المغطاة بالكامل والتي يمكنها أن تعدل أن تضمن رأس المال.

■ كيف توسعت الظاهرة ومخاطرها؟  
□ من هذه النافذة بالذات دخل العديد من مؤسسات الوساطة المالية في الولايات المتحدة في تسويق السندات المغطاة بأصول Collateralized Debt Obligations (CDOs) لصناديق السوق النقدية التي تملكها كبريات الشركات الاستثمارية والبنوك في أميركا وخارجها. وقد بيعت هذه المصاحف لصناديق الاستثمار كمحافظ سندات ممتازة باعتبارها مغطاة مئة في المئة بأصول عقارية أو بموجودات أخرى. أما صناديق الصناديق لإسخال السندات المغطاة بأصول عقارية في محافظها فكان أن هذه السندات تعطي مردوداً

العقاري، ومن أجل الحؤول دون توفيت المالكين عن تسديد الأقساط وخسارة منازلهم، كان وسطاء العقار يلجأون إلى مد هؤلاء بقروض جديدة أكبر هدفها تأجيل دفع الدين التراكم. إن صعوبة تسديد القروض العقارية التي تفوق طاقة العديد من الأميركيين ودخلهم المحلي هو في أساس تراجع نوعية محفظة البورن العقارية في الولايات للتحدة اليوم.

■ متى وكيف غرست بذور الأزمة؟  
□ هذه المشكلة كان يمكن أن تبقى في المصارف الناشئة التي كانت سخيّة أكثر من اللازم في تشجيع الاقتراض السكني، لكن ما أدى إلى تعميم الأزمة ونقلها إلى قلب السوق المالية هو أنّ محافظ الرهونات هذه يتم عادة بيعها لعدد من صناديق الاستثمار التي تقوم بدورها بإصدار سندات مالية بقواعد أعلى من السوق وتبيعها لما يُسمّى بصناديق السوق النقدية (Money Market Funds) التي تخصص في ما يفترض أنه استثمارات سائلة ولا تحمل مخاطرة تذكر وتحلّي للمساهمة فيها في الوقت نفسه مردوداً يفوق ما يمكن تحصيله من الودائع المصرفية أو السندات الحكومية.

ما هي أزمة القروض العقارية الرديئة (Subprime) التي هزت الأسواق المالية في العالم؟ كيف ولدت هذه الأزمة ومن هي الجهات التي تتحمل مسؤولية حدوثها؟ وكيف نعت السيطرة حتى الآن على أزمة الأسواق التي نجمت عن تداعيات أزمة "الرهن العقاري" وما هي الآثار البعيدة للأزمة على أسواق المال الدولية وهل هناك آثار مرتقبة على الأسواق العربية؟

في ما يلي دليل مبسط عبر صيغة السؤال والجواب يساعد القارئ غير المختص على متابعة هذا الملف المعقد وفهم أبعاده ونتائجه البعيدة على السوق المالية في العالم.

■ ما هي أزمة القروض العقارية الرديئة؟

□ يعتمد المجتمع الأمريكي بالاعتماد الكبير على الاقتصاد لتشجيع الاستهلاك وتشجيع الأعمال وشراء البنيات بهدف الإبقاء على وتائر النمو الاقتصادي وازدهار الأعمال، علماً أن قطاع المساكن والبناء يساهم بنحو 25 في المئة من النشاط الاقتصادي الأمريكي ويعتبر بذلك حيويّاً للنمو الاقتصادي عموماً. لكن المحرك الأساسي لهذا النموذج الاقتصادي هو الاقتراض، والاقتراض السهل نسبياً.

من أجل إحياء سوق العقارات والجيوت تشجيع البنوك الأميركية للمواطنين على الاقتراض يرفع من العقار، وقد اشترى الملايين من الأميركيين بيوتاً أو شققاً أكبر من قدرتهم على الدفع، لكن هذا الأمر لم يكن مشكلة طالما أن الأسعار السوقية للمنازل كانت في ارتفاع دائم، خصوصاً في المدن، وبالتالي فإن قيمة الرهن تغطي الدين وأكثر. لكن ما إن بدأت أسعار المساكن في الهبوط وتراجع الطلب على العقارات الجديدة حتى تراجعت قيمة الرهونات العقارية ولم تعد كافية لتغطية الدين

أفضل ويمكن بالتالي أن تساهم في رفع الأداء المالي للمحفظة الإجمالية. وفي أغلب الحالات فإن على هذه السندات - مثل كل السندات المتداولة في صناديق الأسواق النقدية - أن تتمتع بسببية عالية وأجل قصير لا تزيد على 90 يوماً، بمعنى أن بإمكان الصندوق ربحاً إلى الجهة المصدرة وطلب صرفها نقداً عند استحقاق أجالها.

يبقى القول، ومن أجل إعطاء فكرة عن الحجم الذي بلغت ظاهرة سوق السندات المغطاة بأصول، هو أن للبيانات الإجمالية من هذه السندات بلغت 503 مليارات دولار (نصف تريليون دولار تقريباً) في العام الماضي.

■ علامات استفهام حول دور مؤسسات التصنيف؟

□ لكن كيف تسكنت شركات الوساطة المالية من تسويق هذا القدر الهائل من السندات المغطاة بأصول (ومعظمها أصول عقارية "رديئة") في صناديق استثمارية ومؤسسات مالية عريقة مثل بنك أوف أميركا وبنك باريسا وشركة بير ستنر المالية المحافظة وغيرها.

هنا انتقل ضوء هيئات الرقابة على الأسواق الغربية مؤخرًا إلى الدور الكبير للمجلد الذي لعبته مؤسسات التصنيف المالية مثل "ستاندرد أند بورز" و"موديز" و"فيتش" وغيرها في تلميع هذا النوع من الاستثمارات وإعطائها أعلى التصنيفات من نوع (AAA) الذي من شأنه، على الرغم من الجدل المأساوي الذي كان يدور أصلاً في السوق حول مخاطر هذا الاستثمار، وتشير إحصاءات شركات التصنيف المالية نفسها إلى أن أكثر من نصف أعمالها تحول مؤخرًا إلى تصنيف السندات المغطاة بأصول، والأهم من ذلك، تشير بيانات الشركات نفسها إلى أنها كانت تتقاضى من تصنيف محافظ السندات ثلاثة أضعاف الأرباح العادية التي تتقاضاها من تصنيف الشركات، باعتبار أن تصنيف السندات عملية أكثر تعقيداً، أي أنها كانت تخصص دخلاً كبيراً من إعطاء شهادات الجودة لحافظات السندات المغطاة بأصول.

لكن بينما كانت شركات التصنيف لا تردد في منح أعلى شهادات القوة المالية للعديد من محافظ السندات المغطاة بأصول، فإن العديد من المؤسسات المالية الأميركية المحافظة كان قد توقف تماماً عن الاستثمار في هذه السندات، بسبب ما اعتبر أنه الصعوبة الكبيرة في تقييم جودتها.

وقد أدى انهيار سوق السندات المغطاة برهن في الفترة الأخيرة إلى إحداث موجة نقد شديد لمؤسسات التصنيف المالي، وقال كثيرون من خبراء الاستثمار بصراحة أنه لم

## سلطات السوق مستاءة من الدور السلبي لمؤسسات التصنيف المالي

يعدّ في الإمكان الاستناد إلى التصنيف الذي تحطيه هذه المؤسسات عند اتخاذ قرار بالاستثمار، أي أن أزمة الديون العقارية "الرديئة" أصابت في التصميم مصاديقية مؤسسات التصنيف وعممت أزمة الخلق في الأسواق بحيث لم يعد للمستثمر يعرف بمن يثق وإلى من يستند عند اتخاذ قرار الاستثمار. ومن المثلث أن الاتحاد الأوروبي قرر إجراء تحقيق حول أعمال هذه المؤسسات ومصاديقها بسبب ما وصف بعدم تحركها بالسرعة الكافية لتحفيز المستثمرين من مخاطر الاستثمار في السندات للبنية على الديون العقارية دون المتابعة. وقد امتد هذا التحرك إلى الولايات المتحدة حيث تنوي لجنة الخدمات المالية في الكونغرس عقد جلسة استماع حول أداء تلك المؤسسات.

■ كيف انفجرت الأزمة؟

□ بدأت الأزمة في يونيو الماضي عندما تركّز الانتباه على انهيار اثنين من صناديق الاستثمار التحولي التي تديرها مؤسسة بير ستنر الاستثمارية الأميركية العريقة، وذلك نتيجة الشكوك المتصاعدة للدائنين حول سداد الزعم العقاري خصوصاً بعد التراجع الكبير في قيمة الصندوقين. وقد أحدث انهيار

الصندوقين صدمة شديدة وتحول إلى الشرارة التي تشعل الحريق. إذ فتحت السوق أعينها بفعالة وحادّة على مخاطر سندات الزعم العقاري وبدأت البنوك والمؤسسات الدائنة بطلب استرداد التسهيلات الممنوحة للصناديق والتي استخدمتها هذه بدورها لشراء السندات المغطاة بأصول أو غيرها من الاستثمارات.

وهذا يعني أن أزمة القروض العقارية "الرديئة" بدأت بتراجع قيمة العقارات نفسها وانتهت بتراجع ثقة المؤسسات المالية بالصناديق التي استثمرت في هذا النوع من الأدوات المالية المغطاة بخلق الأصول. وما شهدته السوق هو أن دائني الصناديق تهاقروا على سحب القروض والتسهيلات المقدمة، كما بدأ المستثمرون أنفسهم بالتخلي عن السندات المغطاة بأصول والتحول مجدداً إلى الأدوات النقدية المضمونة مثل سندات الخزينة الأميركية، وعلى سبيل المثال فقد حول المستثمرون في أسبوع واحد ما يعادل 49 مليار دولار من استثماراتهم من السندات المغطاة بأصول CDOs إلى سندات الخزينة الأميركية، وأدى التهاق أو إلى أزمة سيولة في العديد من الصناديق والشركات.

■ ماذا تخفي أشر الأزمة إلى الأسواق المالية؟

□ تعتمد المصارف والمؤسسات المالية إلى حد كبير في عمليات وإدارة السيولة لديها على التسهيلات المتداولة بينها وبين المصارف والمؤسسات الأخرى، ويتم التعامل في هذه

## بنوك الخليج لم تتأثر بالأزمة

### حسب تقرير لـ "ستاندرد أند بورز"

قالت مؤسسة "ستاندرد أند بورز" للتصنيف المالي أن اكتشاف المصارف الخليجية على أزمة الزعم العقاري الأميركي وأحواله المالية يعتبر محدوداً، كما أن مضاغعات الأزمة على الوضع المالي في الخليج تعتبر محدودة أيضاً، وخرجت الوكالة بهذا الرأي بناء على مقابلات مباشرة مع أكبر البنوك الخليجية التي تتولى منها التصنيف المالي، وقال مسؤولون في الوكالة أنهم لا يتوقعون أن تؤثر الأزمة التي أصفت من أميركا إلى أسواق العالم على التصنيف المالي للبنوك المشمولة بالدراسة.

وتكرت مصادر الوكالة أنه، على الرغم من أن البنوك الخليجية قامت في الأسابيع الأخيرة بتاجيل إصدار بعض القروض والتسهيلات المصرفية بسبب تراجع السيولة في السوق، فإنه من المتوقع أن يتم إنجاز هذه القروض بنجاح في نهاية الصيف بالنظر للترقيات الإيجابية للغاية في ما يخص السوق المالية في المنطقة، إذ يتوقع أن يبقى النمو الاقتصادي على وتيرته المرتفعة بسبب المستويات العالية لأسعار النفط وبالنظر أيضاً للزعمية الجيدة لأصول البنوك وريجيته العالية وقاعدتها الرأسمالية القوية.

وعملت دراسة "ستاندرد أند بورز" إلى تقييم أثر الأزمة على نحو 20 من أكبر البنوك في الخليج، وخرجت باستنتاج مفاده أن جميع أو معظم البنوك التي تم درساها ليس لها أي اكتشاف على الأزمة أو أن اكتشافها محدود للغاية ولا يتوقع أن تكون له نتائج سلبية تذكر على أداء البنوك أو تصنيفاتها أو ريجيتها، وقال تقرير أصدرته المؤسسة أن المجموع الإجمالي لاكتشاف البنوك الخليجية الكبرى على الأزمة لا يتجاوز 3 في المئة من أصولها، وأن معظم الاكتشاف يتركز على أوراق عديم محدود من مصادر السندات المغطاة بأصول عقارية، كما أن ثلثي محفظة البنوك من هذه الأصول هي في النوع المصنّف AAA أو AA.

شبكة

قبل السلطات النقدية المركزية في العالم أكثر من 300 مليار دولار.

#### ■ ما هي دروس الأزمة للمستقبل؟

□ من الواضح أن الأزمة التي عصفت بأسواق المال في الأسابيع الأخيرة ليست مشكلة عابرة تحت السيطرة عليها، بل إنها أزمة مستخففة في النهاية مدى سلامة النظام النقدي والمالي العالمي والذي تطور في العقود القليلة الماضية إلى تكوين شائك معقد يصعب فهمه كلياً أو تقييمه مستوى المخاطر فيه بشكل مقنع وكاف، أو التنبؤ به بكيفية تفاعله مع الظروف والمستجدات وأية تغييرات قد تصيب مكانه المتشعبة. وهناك اليوم مخاوف مبررة بأن تشهد أسواق النقد قفزات جديدة في أسعار الفائدة وأسواق المال تقلبات واسعة. لقد كانت أحد للمنطقتان الرئيسيتين التي بني عليها تطوير ما يُعرف بالمشقة الاستثمارية، والتي أصبحت اليوم في صلب وأساسيات التعامل في أسواق النقد والمال العالمية، أنه يمكن تخفيض المخاطر المرتبطة بأي نوع من الأصول الدائنة عن طريق جعلها وسيلة استثمارية يمكن تداولها في السوق. ويبدو أن الوقت قد حان لاختبار مدى سلامة هذه الفكرة أو النظرية.

والواقع أن أية تفاعلات إضافية للأزمة في المرحلة المقبلة ستطال أسواق الأسهم العالمية وتؤدي إلى المزيد من تقلبات الواسعة وربما إلى انخفاض حاد جديد في الأسعار. والتحديات الأخيرة تشير إلى أن خسائر أسواق الأسهم العالمية خلال الأيام التسعة سابقة الذكر قد بلغت نحو 150 مليار دولار، ولا شك بأن هذه الخسائر والتقلبات التي قد تحدث مستقبلاً قد أصابت وتسبب الاستثمارات للبرية في الأسواق العالمية، لعلماً أن هذه الاستثمارات باتت تتلوى الذكر. تريليون دولار على أقل تقدير.

#### ■ ما هو أثر الأزمة على الأسواق العربية؟

□ بقيت أسواق الأسهم العربية بمعنى نسبيها ممتدة، وشهدت في الفترة المعنية تقلبات شبه طبيعية، خصوصاً وأنها كانت قد مرت منذ العام 2006 بحركة تصحيحية كبيرة أدت من دون شك إلى تخفيض حجم المخاطر فيها. أما التطور الوحيد للمفرد قد كان خروج نسبة غير قليلة من الاستثمارات الأجنبية من الأسواق العربية بحسب المعلومات الأولية المتوفرة، والتحديات تقول أن هذه النسبة فاقَت 30 في المئة من مجموع الاستثمارات الأجنبية. ولعل ذلك أمر يمكن فهمه إزاءه في فترات الأزمات يتجه المستثمر إلى تخفيض مخاطره، والاستثمارات في الأسواق الناشئة ويتجه إلى الاستثمارات السائلة وأكثر أماناً كما في السندات الحكومية الأميركية. ■



مشايخ سكنية في الولايات المتحدة الأميركية؛ هذا بدأت الأزمة

#### ■ كيف عالجت المؤسسات النقدية الموقف؟

□ في مواجهة للضغط المتزايدة في أسواق النقد العالمية والتي تمثلت خصوصاً بارتفاع حاد في أسعار الفائدة (بسبب الطلب الهائل على السيولة في السوق المالية) اضطرت البنوك المركزية إلى التدخل بقوة خصوصاً في يوم 9 أغسطس 2007 وضخ مليارات الدولارات من السيولة في تلك الأسواق. وكانت البنوك وأسواق النقد الأوروبية الأشد تأثراً، أما الولايات المتحدة فقد تركزت المخاطر من الأزمة في بعض صناديق التحوط الكبرى، بما في ذلك تلك التي تديرها مؤسسة "غولدمان ساكس"، وذلك بالنظر إلى استعمال هذه الصناديق للسندات والأدوات الاستثمارية للمصدرة مقابل أصول عقارية.

بعد ذلك واستكمالاً لعمليات ضخ السيولة، ومن أجل إضفاء المزيد من التطمينات في الأسواق، قام بنك الاحتياطي الفيدرالي بتخفيض مفاجئ في سعر فائدة الخصم بنصف نقطة مئوية بهدف ضخ المزيد من السيولة في السوق. وكانت هذه الخطوة هي المرة الأولى التي يتم فيها تعديل سعر الفائدة في الولايات المتحدة خارج الاجتماع الدوري لبنك الاحتياطي الفيدرالي منذ العام 2001. وقام البنك بالتزامن مع قرار خفض الفائدة بضخ 6 مليارات دولار في سوق النقد من خلال عمليات السوق المفتوحة. وبذلك وصلت كمية السيولة التي ضخها بنك الاحتياطي الفيدرالي في السوق إلى 94 مليار دولار خلال تسعة أيام تقريبا وحتى يوم 16 أغسطس، كما بلغت الأموال التي تم ضخها من

التسهيلات من خلال أسواق النقد، وعندما بدأت للمصاعب التي تواجه مؤسسات الإقراض السكني بالظهور إلى العلن والتفاعل، ساد الحذر بين المصارف والمؤسسات المالية التي أخذت تتردد في إقراض بعضها البعض بسبب المخاوف المتبادلة من حجم الديون المستندة في حساب الأصول لدى كل منها ومدى تأثرها بالتالي بالأزمة التي تواجه مؤسسات الإقراض السكني. وهكذا فقد كان الوقع الأساسي لهذه الأزمة في المرحلة الأولى على أسواق النقد التي عانت من نقص في السيولة وقفزة في أسعار الفائدة قصيرة الأجل بين المصارف.

أضف إلى ذلك أن العديد من المصارف الدولية تمتلك صناديق مستثمرة في سندات الزمن الأميركية، وعلى الرغم من أن معظم هذه الاستثمارات لا تمثل نسبة كبيرة من محافظ تلك البنوك فإن مجرد ارتباطها بأزمة الديون العقارية "الرديئة" في أميركا جعلها عرضة للضغط مثل غيرها، واضطرها بالتالي للاستئجار بالسلطات النقدية التي تدخلت في معظم الأسواق من أميركا إلى أوروبا وأستراليا واليابان.

وما لبث وقع الأزمة في سوق النقد أن انتقل إلى أسواق الأسهم العالمية الرئيسية لأن أسهم المصارف وشركات الاستثمار تشكل نسبة كبيرة ومهمة من حجم الأسهم المتداولة، كما أن ثقة المستثمرين اعتمدت بصورة عامة بالسوق ككل وحصلت تأثيرات بيع كميّة أدت إلى تراجع حاد في الأسعار والمؤشرات الأساسية.



#### Hochar Tower

Exceptional waterfront location on Corniche  
Ain El Mreseh next to AUB and IC with  
spectacular sea, mountain and city views.  
The attractive designed building will  
be surrounded by immaculately  
landscaped gardens.



#### I Sursock Residences

A landmark project located between Sursock  
Museum and Villa Linda Sursock.  
The building's architecture and high end  
finishing will blend well with the historical and  
cultural charm of the Sursock area.



#### Qoreitam Gardens

A luxury residential project strategically  
located on a hilltop opposite the Saudi  
Embassy and the Co-edge Protestant  
"Qoreitam Gardens" captures the  
essence of the city, the Mediterranean  
Sea and the mountain views.

## Building with a view to the future

MENA Capital S.A.L. is an investment firm focused on Real Estate Development, Commercial and Industrial Real Estate, as well as Merchant Banking. Based in Beirut, its investments target the Middle East & North Africa (MENA) region. MENA Capital also selectively invests internationally in developed and emerging markets. The firm has a solid track record in these respective markets.

MENA Capital takes advantage of attractive investment opportunities available in the real estate sector in the MENA region, to develop unique projects with strategic partners. Our developments are built upon the firm's vision of location, concept, design and quality.

# MENA CAPITAL

A Passion for Excellence

## "القطرية للاستثمارات العقارية"

تصدر صڪوڪا ب 300 ملين ڊولار

أفضلت الشركة الخطوة للاستثمارات العقارية إصدار صكوك بقيمة 300 مليون دولار، وتم تسعير الصكوك بـ 73 نقطة، وهو سعر يتوافق على الرغم من التحدي اللوجستي السيئ، ولات العملية إقبالاً من المؤسسات التقليدية وكذلك الإسلامية، وشكلت عامل جذب للمستثمرين في رقة جغرافية واسعة، فكان 70 في المئة من المستثمرين من منطقة الشرق الأوسط 27 في المئة من أوروبا و3 في المئة من آسيا، كذلك كانت المشاركة أكبر من البنوك بحصة 82 في المئة، وشارك مدراء الصناديق بنسبة 12 في المئة، والشركاء بحصة 6 في المئة.

ومنحت مؤسسة "موديز" و"فيتش" الصكوك تصنيفاً أئتمانياً بدرجة (A2) من الأولى، ودرجة (BBB+) من الثانية، وذلك تماشياً

مع التصنيف الائتماني المحدد للشركة القطرية للاستثمارات العقارية.  
وقام بنك HSBC بدور المدير الرئيسي للإصدار ومدير حسابات  
القرض، فيما قام بدور المدير الأول المشترك كل من مصرف الريان،  
ومصرف قطر الإسلامي، ومصرف قطر الدولي الإسلامي،  
يساندانهم كمديرين مشتركين كل من بنك المشرق، بنك الإمارات، وبنك أبو  
ظبي، والوطن، Landsbanki.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة القطرية للاستثمارات العقارية الشيخ خالد بن خليفة آل ثاني: "إن هذه الصفقة دليل على تمتّع فريق الإدارة الذي تولى جميع الكثير من المصادر الكفوءة لرأس المال من خلال مجموعة مختلفة من المستثمرين عن طريق استخدام تقنيات استثمارية مبتكرة".

إشارة إلى أن هذه هي المرة الأولى التي تحصل فيها شركة قطرية على تصنيف ائتماني لصكوكها، والمرة الثانية التي تصدر فيها صكوك من شركة في قطر على الإطلاق، بعد إصدار "العقارية" في العام 2006.

**"مارينا ويست" تنشئ  
مركزاً للمبيعات**

بدأت شركة مارينا ويست العمل في إقامة مركز مبيعات على أحدث طراز في موقع الإنشاءات التابع لها على شارع الحنية في البحرين.

وكانت "مارينا ويست" أعلنت مؤخراً عن تحقيق أرقام قياسية في المبيعات، حيث تم بيع نحو 100 ألف نسخة من المؤلف.

ويقول العضو المنتدب لشركة ماربينا ويست محمود جناحي: «إن مدفعنا من إنشاء مشروع «ماربينا ويست» هو إتاحة الفرصة لكل فرد لشراء منزله الخاص في إطار مجتمع فريد من نوعه، وسيتمكن المشغرون من خلال مركز المبيعات الجديد القاتر بالاقتراب بصورة أكبر من المشروع والإحساس عن كثب بتجربة «ماربينا ويست»».



## "عقارات.كوم" تطلق فرعها الجديد في الأردن

أطلقت شركة «عقارات كوم» قرعها الجديد في الأردن، وذلك ضمن مساعيها الهادفة إلى التوسع عربيًا والقيميًا ودوليًا. وتعمل الشركة فلسفة متوحدة ومبتكرة في قطاع العقارات، وهي بذلك تعتبر من طلائع التجديد والابتكار في السوق العقارية الإماراتية المعروفة بتضاهاها النظم ونموها التسارع.

وتجسد الإشارة إلى تبني «عقارات كوم» لـ«الحلول الإلكترونية» في قطاع العقار بما يغطي كافة أنحاء ودول العالم، وذلك تماشيًا مع أهدافها الرامية إلى تحقيق أعلى العوائد وتأسيسها للعلاء من خلال مزاياها الأنيقة «عقارات كوم» للخدمات.

وكان علي الزحمة قد أسس شركة عقارات، كوم في العام 1991، وبعد إطلاقها في الإمارات، توسعت الشركة وأطلقت فروعها في كل من سلطنة عُمان والكويت، وحاليا في الأردن. وستقوم مع نهاية هذا العام بإطلاق فروعين جديدين لها في كل من المغرب والملكة العربية السعودية؛ كما تسعى إلى التوسع دوليا من خلال إطلاقها مكاتب لها في كل من المملكة المتحدة، فرنسا والهند.

## الريف العقارية

## تبنى مجمّعا في صلاة

وقعت شركة الريف العقارية، المملوكة بالكامل من شركة العقارات المتحدة، عقد المرحلة الأولى من مشروع إنشاء وإنجاز وصيانة مجمع سياحي وتجاري في ولاية صلالة في سلطنة عُمان مع شركة التجاوب للتجارة العامة والمقاولات ومكتب "أوبشن وان" للاستشارات الهندسية.

ويوضح عضو مجلس إدارة شركة الريف العقارية ونائب الرئيس التنفيذي في شركة العقارات المتحدة عبد العزيز الفيلكاوي أن للمشروع وقع على أرض مساحتها 65 ألف متر مربع في شارع الوباط بمنطقة

الوادي في قلب صلالة؛ وهو يتكوّن من 4 قطاعات هي: مجمع تجاري، مطاعم، قطاع ترفيهي، بالإضافة إلى 169 شقة سكنية.

وبلغت الفيلكاوي إلى أنَّ القيمة الإجمالية للمشروع هي 24 مليون ريال عُثماني، مشيراً إلى أنَّ هذا المشروع يُعد جزءاً من خطة الشركة التوسعية في المنطقة. كما يذكر أنَّ الشركة دخلت في هذا المشروع مع مستثمرين سترانيجيين من السلطة تملك 40 في المئة من الأرباح، متوقعاً أنَّ يصل الحافكة في 18 في المئة، وموضحاً أنَّ مدة الدار تصل إلى 50 عاماً ثابتة للتجديد.

ويشير إلى أنَّ المفاوضات في مراحلها الأخيرة مع شركة فنانيك سفير لإدارة المشروع بعد تنفيذه الذي سيستغرق عامين من الآن، مبيِّناً أنه سيتم تمويل 50 في المئة منه عن طريق البنوك والنسبة المتبقية من رأس المال.

# Cityscape

Dubai

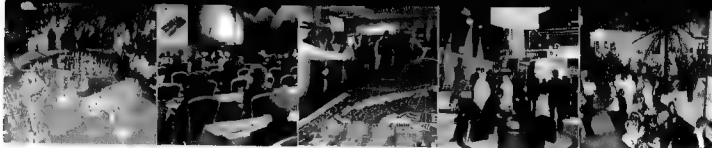


16 - 18 October 2007

Dubai International Exhibition Centre JAE  
Show opening times 10am - 7pm each day

# VISIT

**The World's Largest International Property  
Investment & Development Event**



- ➔ **VIP Visitor Ticket:** *The fee includes:* Free transport from the exhibition centre to your choice of location in Dubai, fast-track entry to the exhibition, access to the VIP lounge, access to the CNN lounge, free refreshments within the VIP lounge, free internet access, hotel reservation assistance, ticket to the Cityscape Cocktail Party.
- ➔ **Standard Visitor Ticket:** **FREE of charge.** Includes entry to Cityscape Exhibition.

**Pre-register now for FREE entry**  
**[www.cityscape.ae/aiwa](http://www.cityscape.ae/aiwa)**

PLATINUM SPONSORS



GOLD SPONSORS



SILVER SPONSOR



INTERNATIONAL BROADCASTING  
PARTNER



SUPPORTED BY



ORGANIZED BY



For more information contact: Tel: +971-4-3365161 Fax: +971-4-3351891 Email: [cityscape@lime.com](mailto:cityscape@lime.com)

## مداخن العقارية" تخطط لاستثمار 3 مليارات درهم



محمد احمد رمضان

أطلقت شركة مدائن العقارية أعمالها رسمياً من خلال حملتها الإعلانية التي تعكس التزامها بشعار "مستقبل المداخن"، والذي تؤكد من خلاله على توجيهها لتطوير عقارات برؤية مستقبلية مبتكرة

وسابقة بأبداعتها. كما تضم مستثمرين وشخصين من شركات رائدة في الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي. ويوضح العضو المنتدب للشركة محمد احمد رمضان أنه "يجري حالياً العمل على مشاريع عدة في منطقة اللويحة و"دبي لاند" والتي من الخطط إطلاقها قبل نهاية العام الحالي، بالإضافة إلى مشاريع أخرى في الخليج التجاري و"واحة السيليكون" في دبي بقيمة إجمالية تبلغ 3 مليارات درهم. كما تعمل في "مداخن العقارية" على تطوير عدد من المشاريع الرائدة في دول مجلس التعاون الخليجي التي سيتم إطلاقها العام المقبل. حيث نوي تنويع مجالات أعمالنا في المنطقة والتركيز على الأسواق الناشئة في آسيا الوسطى".

يذكر أن "مداخن العقارية" ملتزمة بتقديم حلول عقارية مبتكرة تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية، إضافة إلى مراعاتها للشرط البيئية في البناء.

## إطلاق "بلاس بروبرتيز" لتطوير مشاريع الواجهات المائية الفخمة



من اليسار: جورج شوان، وجاهيس او، رئيس مجلس إدارة شركة "جاهيس لوساير ككتشور"

أطلقت شركة "بلاس بروبرتيز" (Plus Properties)، وهي شركة جديدة للتطوير العقاري، عملياتها في السوق الإماراتية بهدف تلبية الطلب على الأملاك الفخمة بدءاً بمشاريع سكنية على الواجهات المائية في كل من دبي وأبو ظبي.

وفي مناسبة إطلاق الشركة، يقول ميهيما

التنفيذي جورج شوان: "إننا نطلق "بلاس بروبرتيز" بمشاريع عقارية في أوقى الواقع، تبلغ قيمتها الإجمالية 850 مليون درهم، أي ما يعادل 231 مليون دولار". مضيفاً: "ستخصص شركتنا بتطوير المشاريع في الواجهات المائية، وسنكون من أوائل المطورين الذين يشاركون بإنشاء مشاريعهم على واجهة دبي المائية ذات المستوى العالي في جبل علي المعروف بـDubai Waterfront، كما ستقوم "بلاس بروبرتيز" بتطوير برج في جزيرة الريم، وهي واجهة مائية طبيعية خلابة في أبو ظبي".

ويما أن للشركة مكاتب في كل من: دبي، أبو ظبي، جدة، الرياض، الكويت وبيروت، فهي عازمة على تغيير أسلوب التفكير حيال التعاملات العقارية. كما تهدف إلى كسب الثقة التامة لزيائنها بترجيح من المهارات العالية والانضام المطلق بتلبية حاجاتهم.

وفي هذا الإطار، يقول شوان أن "بلاس بروبرتيز" لا تهدف إلى أن تكون شركة تطوير عقارية وحسب، بل تريد مساعدة الزبائن في إجراء كافة التعاملات العقارية، كما ستقدم مجموعة من الخدمات التي تشمل عقارات مخفزة جاهزة للبيع أو الإيجار في الإمارات والسعودية والبحرين وسورية ولبنان.

## تقنية متطورة لزيادة صلابة أراضي مشروع النخلة جبل علي

أعلنت شركة نخيل أنها أنجزت حتى الآن 55 في المئة من أعمال تحسين الأراضي في "النخلة جبل علي". وهي تستخدم تقنية "فيبروكومباكشن" (vibrocompaction) لزيادة صلابة التربة وجعلها جاهزة للبناء، ولضمان عدم انخفاض مستوى الأرض في المستقبل.

ويقول المدير التنفيذي لـ "النخلة جبل علي" مروان القمزي: "باستخدام تقنية فيبروكومباكشن"، يمكن خلال بضعة أشهر إنجاز ما يلزم الطبيعة لإنجازه خلال 20 عاماً. وتقوم هذه العملية بتصليب أراضي "النخلة جبل علي" والتأكد من أنها قوية بما فيه الكفاية لتحمل بناء المباني العالية. كما ويؤكد القمزي أن هذه الجزيرة لن تتحرك، فليس هناك أي فرصة لفوقها على الرغم من الشائعات التي يتم تداولها في دبي".

ويعتبر مشروع "النخلة جبل علي" واحداً من أبرز المشاريع التجارية والسكنية والسياحية في دبي، حيث سيعمل على مشروع "واجهة دبي البحرية" على تحويل المنطقة الصحراوية المحيطة وساحل البحر إلى مجتمع دولي نشط يحوي ما يزيد على 1,7 مليون من السكان بحلول العام 2020. وعند إكمالها ستستوعب "النخلة جبل علي" ما يقارب 250 ألف شخص، ببنية تحتية مهيأة لاستيعاب ما يزيد على ذلك.

## "الإمارات للمواد الإسمنتية العازلة" عقدت بقيمة 12 مليون درهم

فازت شركة "الإمارات للمواد الإسمنتية العازلة" التابعة لـ "مشاريع"، النزاع الاستثمارية لشركة "دبي للاستثمار"، بعقد تبلغ قيمتها 12,3 مليون درهم إماراتي تقضي بتوفير كتل الخرسانة الخلائقية (AAC) ومواد البناء لثلاثة من المشاريع الرائدة في دبي.

ويقول مدير التسويق في الشركة خليل عيّد: "بدأت أولى نشاطاتنا منذ عام، حيث نهضنا في استقطاب أبرز شركات التطوير العقاري خلال فترة زمنية وجيزة. ويعدّ اختيار هذه المشاريع الرائدة لمنتجات الخرسانة الخلائقية دليلاً واضحاً على المكانة المتميزة التي تحظى بها هذه المواد في قطاع الإنشاءات بالإمارات".



ملتقى

# القاهرة للاستثمار

الاقتصاد المصري... انفتاح على الاستثمار والأعمال

د. طارق الشاذلي / رئيس مجلس إدارة مجموعة الاستثمار المصرية

شارك في هذا المؤتمر الهام

- لتبسيط الضوء على مقومات الاقتصاد المصري وآفاقه الواعدة • لاستكشاف فرص الأعمال والاستثمار
- لتعميق المعرفة بالقطاعات • للاطلاع على المشاريع الجديدة
- لإنشاء وتوثيق العلاقات مع رجال الأعمال والسياسة الاقتصادية في مصر

أبرز مواضيع الملتقى

- آفاق الاقتصاد المصري • سياسات الإصلاح وبرامج التخصيص • خدمات المرحلة المقبلة
- فرص الأعمال والاستثمار في
- الصناعة التحويلية - الزراعة والصناعات الغذائية - النقل البري والبحري والنهري - السياحة: المناطق السياحية الجديدة والخدمات
- المكملة - الاتصالات والمعلوماتية: الجيل الثالث والخدمات المصرفية الهاتفية - الإسكان: المدن الجديدة وفرص الاستثمار العقاري -

المنظمون

مجموعة الاقتصاد والأعمال  
Al-Fikr and Al-Amal Group



وزارة الاستثمار في مصر • الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة

بيروت: هاتف: ٩٦١ ١٧٨٠ ٢٠٦ فاكس: ٩٦١ ١٧٨٠ ٢٠٦ • الرياض: هاتف: ٩٦٦ ١٢٢٢٩٦٦ فاكس: ٩٦٦ ١٢٢٢٩٦٦

القاهرة: هاتف: ٢٢٢٢٢٢٢٢ فاكس: ٢٢٢٢٢٢٢٢ • جدة: هاتف: ٢٢٢٢٢٢٢٢ فاكس: ٢٢٢٢٢٢٢٢

## وزير السياحة اليمني:

# أنماط سياحية جديدة وتشجيع الاستثمارات

صناعة - الاقتصاد والأعمال



الوزير  
نبيل الفقيه

بلغ متوسط نمو عدد السياح في اليمن على مدى الأعوام الثلاثة المنصرمة، نحو 37,7 في المئة لترتفع معه العائدات من الإنفاق السياحي بنسبة 31,4 في المئة. وفي ظل خطة الإصلاح الاقتصادي التي ينتهجها اليمن، باتت السياحة في صلب ستراتييجيته لاستقطاب الاستثمارات العربية والأجنبية. والواقع أنه مع تسلم الوزير نبيل الفقيه مهامه في فبراير 2006، انطلقت ورشة السياحة في اليمن تحت عناوين عريضة عدة أبرزها: رفع إسهام القطاع في الناتج المحلي، خلق فرص عمل، تنمية أنماط سياحية، وجذب استثمارات متنوعة.

التخصصية والمستقرة للسياحة والتي بقيت قطاعاً مغموراً وملحقاً بقطاعات أخرى أثرت على مكانة السياحة المرجوة اقتصادياً.

### خطة شاملة للنمو

مع تسلمه منصبه في فبراير من العام الماضي، قام الوزير الفقيه بوضع استراتيجية عمل سياحية لفترة الخطة الخمسية الثالثة. ويوضح الفقيه أنه جرى تحديد الأولويات التي من شأنها تحويل قطاع السياحة إلى أحد المصادر الرئيسية للدخل القومي، ولتوفير فرص العمل، وذلك من خلال توفير الظروف والمناخات التي من شأنها توسيع قاعدة وطاقة العرض السياحي من منشآت الخدمات السياحية. وتم تحديد نسبة النمو المتوقع للتوسع في العرض من المنشآت وطاقتها من الغرف والأسرة بنسبة 6 في المئة سنوياً، إضافة إلى التوسع في الأنشطة السياحية والتركيز على إعداد فرص استثمارية تحقق جودة الخدمات السياحية وتوفير فرصاً لتشغيل اليد العاملة.

في المقابل، أدركت وزارة السياحة أهمية الترويج السياحي الخارجي بما يحقق زيادة في معدلات الوافدين إقليمياً وعالمياً، والتي تعددت نسبة النمو السنوي لها بـ 12 في المئة. ويؤكد الوزير الفقيه أن الترويج السياحي لليمن ضمن أولوياتنا لتشيط

الوزير الفقيه أن هناك حقيقة عالية لا تشذ عنها بلادنا وهي أن السياحة قطاع مغمو ومجهول ولا يعطى حقه من الاهتمام وذلك بسبب تشغيه وارتباطاته بقطاعات اقتصادية وخدمية مختلفة. كما أن هناك صعوبات موضوعية أمام نمو هذا القطاع، يحتاج التغلب عليها إلى إمكانيات وتمويلات كبيرة لم تتوفر للسياحة حتى الآن. وقد نما الاهتمام بالسياحة كقطاع اقتصادي تدريجياً وبيطء خلال السنوات الماضية حتى وجد مكانة مرموقة نسبياً في إطار الخطة الخمسية الثالثة 2006-2010 بإدراجها ومعاملتها ضمن القطاعات الاقتصادية الواعدة بالنمو المفيد لصالح التنمية الشاملة. إلى جانب ذلك من الأساليب التي حالت دون وضع السياحة في مكانها المناسب هو المؤسسة الهيكلية غير

يشير وزير السياحة اليمني نبيل الفقيه إلى أن "وزارة السياحة توابك خطة الإصلاح الاقتصادي التي ينفذها اليمن والهادفة إلى جذب الاستثمارات العربية والأجنبية من خلال جملة من التوجهات والإجراءات. وفي المجال السياحي، تضمنت المصوغة التنفيذية للبرنامج الانتخابي لرئيس الجمهورية علي عبدالله صالح العمل على إعداد الخريطة الاستثمارية السياحية، وحصر وتحديد المناطق ذات الأولوية للتنمية والاستثمار، وإعداد دليل للاستثمار السياحي، وإنشاء مركز معلومات الخدمات السياحية، وتحديد فرص استثمارية في مجال السياحة والترويج لها. ويضيف هذه الفرص تتميز بتوفير قدر مناسب من المعلومات والدراسات والتصاميم الخاصة والتي تشمل إقامة مجموعة من المشاريع بين فرى سياحية وطنية، وقرى سياحية جبلية، وفنادق سياحية، واستراحات سياحية ومطاعم ومدن ترفيهية ومتنوعات سياحية في بعض المناطق الشاسطة والطرق الرئيسية، والتسيق مع السلطة المحلية لتوفير المواقع والأراضي الخاصة بهذه الغرض، ملاوة على الترويج للمواقع السياحية التي تستهدها لجذب حراك سياحي إليها".

وإذا كانت مساهمة القطاع السياحي في الناتج المحلي ما زالت متواضعة، يجيب

37 في المئة معدل نمو السياحة  
خلال السنوات الثلاث الأخيرة

اهتمام خاص بالترويج السياحي  
الخارجي



الفيقير أمام مجلس إحدى الفرض  
الاستثمارية في قطاع السياحة

أساساً وطيد قوامه طبيعة المعلومات المتنوعة المتوفرة والمحددة لكل أنواع السياحة. فالوزارة في إطار خططها وبرامجها وعملها تتجه نحو تشجيع أنماط السياحة المختلفة وفي مقدمتها: تشجيع سياحة المهرجانات والسيارات والمعارض والأنشطة المحفزة للسياحة ورعاية مهرجانات التسوق، تنظيم السياحة للصحراوية وإدراج أنماط الرياضات الصحراوية في البرامج السياحية، تشجيع وتنشيط السياحة البحرية وتأهيل بعض الجزر السياحية وفقاً لوظائفها النوعية، تشجيع السياحة الجبلية، وتنشيط السياحة العلاجية فضلاً عن الاهتمام بالسياحة الريفية وإعداد دراسة حول إمكانية تنفيذها.

وفي الوقت عينه، تعمل الوزارة على حل مسألة نقص اليد العاملة الكفوءة حيث يعتبر الوزير الفقيه أن "الاهتمام باليد العاملة للزيرة والكفوءة في المنشآت السياحية تمثل أساس جودة الخدمات، إلا إنها تعتبر من أعقد المهام، ولذا فإن الحكومة اليمنية، ومن خلال وزارة السياحة ووزارة التعليم الفني والتدريب المهني، تضع نصب أعينها العمل على تعزيز الإمكانات لاستثمار تشغيل للعهد الوطني للفنندة والسياحية في صنعاء والممول من الاتحاد الأوروبي والذي تم افتتاحه خلال سبتمبر من العام المنصرم، إضافة إلى العمل على إعادة تشغيل المعهد الفني في عدن والتوسع في بناء معاهد التدريب والتأهيل في المحافظات والمدن الرئيسية. والأهم من ذلك هو إعداد آلية ملزمة للمالكي المنشآت والمرافق السياحية لتدريب وتأهيل العاملين في المرافق السياحية وتوظيف المتدربين والدارسين في المجال السياحي". ■

القدوم السياحي إلى بلادنا. لذا توابك الوزارة ومجلس الترويج السياحي هذا التوجه من خلال: الاهتمام بالإعلان السياحي في القنوات الفضائية العالمية التي لديها حضور متميز عالمياً وإقليمياً مثل قنوات "الجزيرة"، "BBC"، "RTI"، "TV5"، وغيرها، التركيز على حضور المعارض والبيروصات العالمية التقليدية للسياحة والمعارض في الأسواق الجديدة المستهدفة، الإصدارات والمنشآت الترويجية من بروشورات وخرائط وأدلة باللغات المختلفة، التحرك الدبلوماسي للسفارات اليمنية المآزرة السياحة إلى اليمن من الدول المصدرة للسياحة، الاهتمام بإقامة المهرجانات السياحية المحلية، وتعيين شركات علاقات عامة في أوروبا تقوم بمساعدة مجلس الترويج السياحي في أداء مهامه الترويجية والتسويقية في أوروبا.

### العرب أولاً

تدلل نتائج المسح السياحي النمطي للمنشآت السياحية والقوى العاملة، الذي قامت به الوزارة نهاية العام المنصرم، إلى أن إجمالي عدد الفنادق وما شابهها من منشآت الإيواء السياحية يختلف درجات تصنيفها بلغ 1173 منشأة تضم 22184 غرفة ونحو 50 ألف سرير. وتشكل فنادق الثلاث إلى خمس نجوم 13,6 في المئة من إجمالي عدد المنشآت السياحية، وتحتوي 34 في المئة من الغرف و27,4 في المئة من الأسرة.

ورداً على الاتهامات الموجهة إلى الوزارات السابقة في أنها كانت تعطي الأولوية للمسيح الأجانب على حساب السائح العربي، يقول الوزير الفقيه "هذا الوضع من الماضي قبل أحداث 11 سبتمبر 2001 وما أعقبها من أحداث ومؤثرات عالمية، حيث كان مبرراً فيه الاعتماد والتوجه نحو السياحة المحلية من الخارج وبالأخص من أوروبا، وكذلك تجهيز العرض السياحي وبالتالي الاهتمام بالترويج السياحي المحلي لاحتياجات تلك الأسواق. أما وقد تغيرت الخريطة

والتوجهات السياحية خلال السنوات الخمس الماضية، فقد استوجبت تغييراً وتكيفاً مناسبين لتوجهات السياحة وبالتالي الاهتمام بالعرض السياحي المحلي احتياجات السائح العربي عموماً والإقليمي من دول الجوار خصوصاً، وبالأخص احتياجات السياحة العائلية خلال العطلات الصيفية والمناسبات، كما تركز على المشاركة في الفعاليات الترويجية والتسويقية التي تقام في مجلس التعاون الخليجي، ونحن في هذا الإطار نعت القطاع الخاص على أن يولي التسويق السياحي للسائح العربي جزءاً من اهتمامه. كما عملت الدولة على تسهيل قدم هذا النوع من السياحة البينية، ونسعى لتلبية الطلب المتنامي للحركة السياحية العربية بتوفير متطلبات السياحة العائلية وتهيئة الأجواء الملائمة لجذب حراك سياحي من المنطقة العربية".

### تنوع المنتج

ترتكز خطة وزارة السياحة اليمنية لتطوير القطاع على تنمية أنماط سياحية جديدة تحقق تنوع المنتج السياحي. ويشير الوزير الفقيه إلى أن "هذا التوجه يقوم على

### تطور حركة السياحة إلى اليمن

السنة	العدد بالآلاف	نسبة النمو السنوي لعدد السياح (%)	بـ (الليون دولار)	نسبة النمو السنوي للخدمات (%)
2004	274	76,8	213	53,2
2005	336	22,6	262	23,0
2006	382	13,7	309	17,9



جوزيف ملول دونق

## وزير السياحة السوداني: مجالات واسعة للاستثمار في الفنادق والمنشآت

القاهرة - زينة أبو زكي

تمتلك السودان مقومات طبيعية كثيرة لتطوير قطاعها السياحي، فمساحتها التي تزيد على مليوني ونصف المليون متر مربع، تكسيها تنوعاً مناخياً قلّ نظيره، وبالمثل في تنوعاً في منتجها السياحي، كما تتمتع السودان بغنى ثقافي يتمثل بأهرامات مروي الشهيرة، وبمحميات طبيعية عدة تحوي العديد من الحيوانات البرية، إضافة إلى منطقة البحر الأحمر التي تعتبر بيئة مثالية للغطس. وتقود الحكومة السودانية حالياً، لا سيما وزارة السياحة، حملة لتطوير القطاع، من خلال جذب الاستثمارات والتعريف بالمنتج السياحي الذي عانى الكثير من الإهمال، كما يقول وزير السياحة السوداني جوزيف ملول دونق.

ساد البلاد لفترة طويلة استمرت من الاستقلال إلى العام 2005 حيث وقّعت اتفاقية السلام بين شمال السودان وجنوبه. وقبل هذا التاريخ كان من غير الممكن زيارة الكثير من المناطق، فيما باتت اليوم جميع المناطق مفتوحة للزوار من كل أنحاء السودان، حيث نشطت حركة السياحة الداخلية.

### الاستثمار في البيئة التحتية

ويعتبر دونق أن المشكلة التي تواجه السياحة في السودان، هي تدني مستوى البنية التحتية في بعض المواقع نتيجة الحرب، فهي تحتاج إلى تطوير، ونحن نركز حالياً، كحكومة ووزارة، على هذا الموضوع، بالتعاون مع القطاع الخاص السوداني الذي يبدل مجهوداً في هذا الإطار، كما نتطلع إلى المستثمرين العرب والأجانب للاستثمار في السودان حيث هناك مجالات واسعة للاستثمار في الفنادق والمنشآت.

وولفت دونق إلى أن تطوير البنية التحتية وجذب الاستثمارات يتمان وفق خطة مدروسة، حيث هناك مشاريع جاهزة للاستثمارات المحلية والأجنبية. كما أن تشجيع الاستثمار السوداني ينص على تشجيع الاستثمار والإعفاءات للضريبة، وفي حال تجاوز الاستثمار مبلغ 5 ملايين دينار سوداني يستطيع المستثمر الاستفادة من إعفاءات كثيرة. ويشير في هذا الصدد إلى أن الاستثمارات العربية هي الطاغية

يركز الوزير دونق على للساحة الكبيرة التي تتمتع بها السودان، باعتبارها إحدى أهم المقومات السياحية للبلاد. فالنخ في السودان يتميز بتنوعه، فهي أقصى الشمال للنخ صحراوي، وفي الوسط شبه صحراوي، وفي الجنوب استوائي حيث الأمطار الغزيرة.

### تنوّع مناخي

ويرى أن هذا التنوّع المناخي يؤكّد مقومات سياحية مختلفة، لمنطقة البحر الأحمر شكّل بيئة مثالية للغطس، يقصدها هواة هذه الرياضة من أوروبا، وخصوصاً من إيطاليا والمانيا وبريطانيا، وكذلك من أميركا واليابان. وفي منطقة شرق السودان هناك محمية طبيعية كبيرة تدعى "الدندر" وتبلغ مساحتها نحو 135 ألف كلم² مربع وتضم أعداداً كبيرة من الحيوانات، كالفيلة والزرافات والتمور وغيرها، وهذه تعتمد على الهجرة بين إثيوبيا والسودان. وكذلك يوجد داخل السودان محميات أخرى فيها حيوانات يقصدها السياح من دول مختلفة للتمتع بمراقبتها وصيدتها. وهناك أيضاً مناطق تراثية وأثرية، أبرزها أهرامات مروي، وسط السودان، وكذلك تتميز مناطق جبروية والنفقة وصباحو كما يشالاه، ما جعلها من أهم المناطق جاذبة للسياح. ويعزو دونق عدم استقطاب السودان لعدد كبير من السياح إلى عدم الاستقرار الذي

حتى الآن، في حين لا تزال الاستثمارات الأوروبية محدودة بسبب الضغوط التي يتعرض لها السودان نتيجة حرب دارفور. ويؤكد وزير السياحة السوداني أن التركيز في المرحلة الحالية هو على الاستثمار، فعلى الرغم من وجود المقومات الطبيعية، السودان بحاجة إلى المنشآت والفنادق والتجهيزات، فالطاقة الفندقية الحالية التي تبلغ 3 آلاف غرفة من فئة 3 إلى 5 نجوم غير كافية لاستقبال السياح بأعداد كبيرة. مضيفاً، "في بعض المناطق هناك جبهزيرة لاستقبال السياح، لكن هناك مناطق أخرى تحتاج إلى الاستثمار والتجهيز". ويشير في هذا الصدد إلى أن الاستثمار المحلي لا يزال ضعيفاً. ويقول: "إن المستثمر السوداني بحاجة إلى شراكة المستثمر الأجنبي، وقانون الاستثمار يتيح مثل هذه الشراكة في القطاعات كافة".

### الترويج عبر المؤتمرات والمعارض

ومن دور وزارة السياحة في الترويج للقطاع، يقول دونق: "كوزارة نلجأ مؤثرين للترويج للاستثمار السياحي في السودان، وسيعقد مؤتمر آخر في لندن في أكتوبر المقبل بالتعاون مع وزارة المالية. كما أن هناك توجهات للمشاركة في المعارض الدولية، وقد شاركنا هذا العام في معرضين في تركيا وبرلين. لأننا إلى أهمية دور الإعلام في تغيير الصورة النمطية الخاطئة عن السودان نتيجة حرب دارفور، ويقول: "نحن مهتمون بتقديم الصورة الحقيقية عن السودان كبلد سياحية وتنمية". ولا يخفي الوزير دونق وجود عوائق أخرى، لاسيما مسألة تطوير الموارد البشرية، مشيراً إلى أن الوزارة تخطط للتوعية السياحية وإنشاء معاهد وكليات، وهي تستعين لذلك بخبرات أجنبية. ■



كارطاس  
www.lepalace.com.tn

www.lepalace.com.tn

## عالم الأعمال والمؤتمرات

- البناي يستضيف أهم المؤتمرات الدولية والوطنية
- خدمات مميزة وغرف راقية وعدد كبير من الخدمات
- فحطان للمؤتمرات سعة ٢٥٠ و ١٠٠ شخص
- ١٤ قاعة سعة ١٢ إلى ٢٥ شخصا
- تجمعات تقنية وترفيهية
- نادي سني



LE PALACE



Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P. 68-2078 la Marsa - Tunisie  
Tels: (216) 71 912.000 - Fax: (216) 71 911.442 - 911.971 Email: lepalace@lepalace.com.tn

## “أورينت تورز” تحتفل بربع قرن على تأسيسها في الإمارات



الشيخ فيصل بن خالد سلطان القاسمي

احتفلت شركة “أورينت تورز” للسياحة والسفر بمرور 25 سنة على تأسيسها، حيث كانت أول شركة تدخل هذا القطاع في السوق الإماراتية. وفي المناسبة، يقول رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ فيصل بن خالد سلطان القاسمي، “وُفرت شركة “أورينت تورز” خدماتها لأكثر من مليون زائر للمنطقة خلال الأعوام الـ 25 الماضية، وتستعد الآن لتوفير خدماتها للموجة الكبيرة التالية من السائحين”.

ويؤكد القاسمي بأن الدول العربية تحفل بالعديد من الوجهات السياحية غير المكتشفة والتي توفر مجالاً كبيراً للنمو. ويوضح: “باتت منطقة الشرق الأوسط واحدة من أكثر الوجهات السياحية الجذابة شعبية في العالم، ومنظمة السياحة العالمية والجلس العالمي للسياحة والسفر” يرشمان المنطقة لتستثمر النمو السياحي العالمي. وتسعى شركة “أورينت تورز للسياحة والسفر” لتكون جزءاً مهماً من هذا النمو. وتشير التوقعات إلى أن دبي وحدها مرشحة لاستقبال 15 مليون سائح في العام 2015، وهي التي استقبلت خلال السنوات الـ 25 الماضية 25 مليون سائح.

## “الملكة للاستثمارات الفندقية” تتمكك “فورسيزنز جاكرتا”



الرئيس التنفيذي مستقبلاً الأمير الوليد بن طلال وحمرة الأميرة أميرة

أعلنت شركة “الملكة القابضة” عن استحواذ “الملكة للاستثمارات الفندقية”، إحدى شركاتها العاملة في مجال الاستثمارات في الفنادق والمنتجعات، على “فندق فورسيزنز” في مدينة جاكرتا بقيمة تصل إلى 48 مليون دولار. وبهذا ترتفع حصة “الملكة للاستثمارات الفندقية” في الفندق إلى 81.9 في المئة، وهذه الصفقة هي الأولى للشركة في أندونيسيا، وهي تعكس استراتيجيتها التوسعية في الأسواق الناشئة وسريعة النمو. ويقول رئيس مجلس إدارة الشركة الأمير الوليد بن طلال: “نحن نرى الكثير من الفرص الكامنة في المنطقة الآسيوية، ونحن فخورون بإعلان أول استثمار لشركة “الملكة للاستثمارات الفندقية” في السوق الأندونيسية متسارعة النمو”. من جهته، يقول الرئيس التنفيذي للشركة سمود الذوق: “أن توقيت استحواذنا يعكس بُعد نظر الشركة في الحصول على الأصول التي لديها إمكانية النمو، و”فندق فورسيزنز جاكرتا” أحد أفضل الفنادق تجهيزاً في جاكرتا حيث يوجد طلب متزايد على خدمة قطاع الأعمال والمؤتمرات. ويقع الفندق في وسط المدينة، بالقرب من مصائد الطلب، وهو سيمكن “الملكة للاستثمارات الفندقية” من الدخول إلى سوق أخرى ناشطة ضمن منطقة واحدة مستقبلاً”.

## “إيفا للفنادق والمنتجعات”

### تشتري جزيرة في السيشل بـ 450 مليون دولار

أطلقت “إيفا للفنادق والمنتجعات” مشروعاً مشتركاً مع شركة “إنديان أوشن ريزورتس” (Indian Ocean Resorts)، وذلك في إطار حرصها على توسيع قائمتها مشاريعها العالمية من خلال تطوير مشروع فاخر يتألف من فندق و وحدات سكنية ومرسى بحري، في إحدى جزر السيشل، وهي جزيرة “سانت أن”، التي تبلغ مساحتها نحو مليوني متر مربع، وسيطلق على هذا المنتجع اسم “زيلوا” (Zilwa).

عن المشروع يقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة طلال جاسم البهي: “تعتبر جزر السيشل الاختيار الطبيعي لمشروعنا الجديد، فهي توفر مزايا فريدة بالنسبة للمالكين والزوار بما فيها الخصوصية والسواحل الخلابة والمياه العذبة والخدمات المتطورة، إلى جانب أعلى معايير الفخامة”. ويعد “زيلوا”، الذي تبلغ قيمته 450 مليون دولار، مشروعاً

متعدد الاستخدام، يضم فندقاً من فئة 5 نجوم ووحدات سكنية ومرافق فاخرة بما فيها المرسى البحري. وستوفر الوحدات السكنية في المنتجع حزمة متميزة من الخيارات بما فيها الفيلات المطلّة على الشاطئ، والفيلات المنعزلة على جانب القل، والشقق البحرية الفخمة، والمنازل من نوع “لبنتهاوس”، وذات سكني خاص، تتمتع جميعها بإطلالة بانورامية على المحيط الهندي.

ويوضح رئيس العمليات لشركة “إيفا للفنادق والمنتجعات” وينر بيرغر: “يعتبر “زيلوا” إضافة متميزة إلى قائمة مشاريعنا. وتأتي هذه الخطوة في إطار استراتيجيتنا الرامية إلى توسيع حضورنا وشبكتنا من المنتجعات المتكاملة في منطقة أفريقيا والمحيط الهندي”.

من جهته، يقول مدير شركة “إنديان أوشن ريزورتس” فرنسيس ساني: “تدرك شركتنا ضرورة تحقيق توازن ناجح بين المظاهر البيئية والاقتصادية في الجزر. ونثق بأن المشروع الجديد سيعمل على تحقيق هذا التوازن من خلال التعاون مع شركة “إيفا للفنادق والمنتجعات”.

Arab World Travel and Tourism Exchange

# AWTTE

2007

VENTURE VIA  
HOSPITALITY

4 Exhibition Days

1000+ Exhibitors

500+ Business Interactions

100+ Countries

Hub of Bivley Networks

Organized By



Lebanese  
Ministry  
of Tourism

مجموعة الاقتصاد والإعمال  
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

Official Carrier



Official Magazine

TRAVEL

Al-Iktissad Wal-Aamal Group

Lebanon PO Box: 113/6194, Hamra, Beirut 1103 2100 Tel: +961 1 780200 Fax: +961 1 780206

United Arab Emirates PO Box: 55034 Dubai Tel: 971 4 2941441 Fax: 971 4 2941035

E-mail: awtte@iktissad.com www.iktissad.com

WWW.AWTTE.ORG

## باتريك ليدكتي:

# تشرذم الأسواق العربية يفقدها تنافسيتها

عثمان - بوث دكاش



باتريك ليدكتي

يرى الأمين العام والعضو المنتدب في جمعية جنيف لدراسة اقتصاديات "التأمين" (Geneva Association) باتريك ليدكتي أن التأمين بات شرطا أساسيا لتطور الاقتصاد في دولة. ويقول إنه على أسواق منطقة الشرق الأوسط أن تتكثف وتشكل سوق تأمين إقليمية واحدة لتتمكن من جذب اهتمام شركات التأمين العالمية واستقطاب الاستثمارات التي تتجه حالياً إلى الصين والهند.

لاستحواد اهتمام الشركات العالمية التي ستأتي للبحث عن الفرص. الإدارة العليا داخل الشركات العالمية لديها فهم عميق للسوق الصينية، في حين لا توجد لديها صورة واضحة عن إمكانات هذا الجزء من العالم.

ويرى ليدكتي أن البنية التحتية التأمينية "مفروقة إلى حد ما في المنطقة العربية إنما تبقى غير كافية، فإذا أجهننا إلى الأسواق، وحاولنا النظر إلى كل أنواع التأمين فيها نجد مجالات ضخمة للدمج، إلا أن المشكلة تكمن بالأنظمة الحالية التي تعمل ضمنها هذه الصناعة، وهي ليست على المستوى المطلوب الذي تحتاجه هذه الصناعة لتتطور. هناك حاجة إلى موارد بشرية بشكل عام، وموارد بشرية بمستويات عالية، حاجة إلى بنية تحتية تنظيمية أفضل، وسياسة خاصة ببيئة الأعمال التأمينية التي تشجع الشركات العالمية وتشير اهتمامها بالمنطقة. هناك اهتمام بالقطاع المالي ككل، إنما التأمين ما زال أمراً ثانوياً، ورغم وجود تطور طفيف يحصل لكنه بطيء ويجب تسريعه.

ويلفت ليدكتي إلى ضرورة إعادة قطاع التأمين من الصناديق الاستثمارية التي يتم تأسيسها في المنطقة، ومن عودة الكثير من الثروات العربية إليها. "هذا في الواقع محرك أساسي لأثر بحث الفئتين على ضرورة إيجاد آليات جديدة مختلفة من تلك القائمة، خصوصاً ما ظل ما يهيمن عدد من دول المنطقة من اهتمام بوجوب تبرع اقتصاداتها."

## عدم توجيه السوق

وعن مدى تأثير الشركات المحلية الصغيرة نسبياً والعالمية بمعظمها على عدم تطور السوق، خصوصاً مع فشل الحكومات في حث تلك الشركات على الاندماج، يوضح ليدكتي: "انطلاقاً من مرحلة التطور الاقتصادي الذي بلغته المنطقة، فإن الشركات العالمية قادرة على لعب دور مهم جداً، خصوصاً إذا كانت شركات مؤسسية تسعى باستثمار إلى تطوير أدائها، ما يخدم الاقتصاد العام، من ثم، ما يلزم السوق مرحلة جديدة من التطور. تعي هذه الشركات العالمية أنها غير قادرة على الاستمرار بتربكيتها الرامنة وتعتمد على إعادة النظر بوضعيتها والسير بحسب اتجاهات السوق. أنا لا أؤمن بضرورة توجيه السوق بل بتطويرها، فباتي الدمج بشكل طبيعي ليلاتي للتحولات داخل الأسواق."

التأمين التفاضلي ظاهرة فريدة إذ يقدم، وللمرة الأولى في المنطقة، حلولاً تأمينية متطابقة مع حاجة المجتمع الحقيقية إذ تطلبا تمت مقارنة أسواق المنطقة بحلول تأمينية متطابقة مع حاجة المجتمع الأوروبي أو الغربي وليس حاجة المجتمع العربي. ■

تشهد تغيراً متواصلاً.

## استثمار الأصول المحلية

ومن كيفية إعادة المنطقة من الاستثمارات العالمية في قطاع التأمين، يوضح ليدكتي: "إن صغر حجم أسواق المنطقة وتشرذمها يحولان دون تنافسية هذه الأسواق مع أسواق ناشئة أخرى، مثل الصين والهند اللتين تستقبلان الاستثمارات العالمية. المطلوب من الدول العربية التكثف وتقديم نفسها كسوق واحدة،

## "جمعية جنيف لدراسة اقتصاديات التأمين"

تأسست الجمعية الدولية لدراسة اقتصاديات التأمين تحت اسم جمعية جنيف في العام 1973 من قبل نحو 80 رئيساً تنفيذياً لدى أهم شركات التأمين في العالم. يراس الجمعية الرئيس التنفيذي لجمعية "كس" هنري دو كاستريز. ومن أبرز مهامها تحديد الاتجاهات الأساسية والقضايا الاستراتيجية في قطاع التأمين أو تلك المتصلة به، تطوير وتشجيع المبادرات المتعلقة بتطوير التأمين بالمفهومين الثقافي والاقتصادي، وإدارة المخاطر والانتطاع المساند عن غياب الأمان في الاقتصاد الحديث.

يقول ليدكتي أنه "على الرغم من وجود قطاعات اقتصادية جد متطورة في الأسواق الناشئة، إلا أن الحلول التأمينية فيها لا تزال ضعيفة، وإذا نظرنا إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، على سبيل المثال الأردن أو لبنان أو غيرها من البلدان، نلاحظ أن هذه الأسواق باتت تترك ضرورة إنشاء شركاتها الخاصة، في حين كان كافياً في الماضي بالنسبة للدول المنجعة للنفط أن تشتري التأمين في الأسواق العالمية. باتت على يقين، الآن، أنه لبناء اقتصاداتها لا يمكنها الاعتماد على شركات التأمين العالمية بل عليها القيام بذلك بنفسها إلى حد كبير. ويشير ليدكتي إلى أن تراجع الثقة بين العاملين العربي والغربي والتطورات الجيو سياسية في السنوات الماضية، كالغول بين الإرهاب وأموار أخرى، جعل تبادل الأعمال بين الدول صعباً، إلا أنه أعلى دعماً للتطور في المنطقة. إذ لجأت المنطقة إلى تطوير أعمال التأمين المحلية فيها ومحاولته التخلي عن الاعتماد الكامل على الشركات العالمية. "برأيي، هذا عامل إيجابي لتطوير الاقتصاد، إذ يحدث التقسيم على التكثير الجدي بالخدمات الأساسية وتوفير المكونات الضرورية لتحقيقها، بدءاً بالتعليم الأساسي، إلى التخصص، فالسوق، والتنظيم، والمسائل السياسية، وصولاً إلى ستراتيجية التأمين ككل التي سيتم اعتمادها. كل هذه الأمور



GOLDEN TULIP

HOTELS & RESORTS

# MIDDLE EAST & AFRICA



Golden Tulip Seeb  
Muscat, Oman



Golden Tulip Resort  
Khasab, Oman



Royal Tulip Resort & Spa  
Dhofar, Oman



Golden Tulip Resort  
Dibba, Oman



\*\* Golden Tulip Ajman  
Ajman, UAE



Golden Tulip Barsha  
Dubai, UAE



\* Golden Tulip Sharjah  
Sharjah, UAE



Golden Tulip Bahrain  
Manama, Bahrain



\*\* Golden Tulip Kuwait  
Kuwait



Golden Tulip Hotel  
Aden, Yemen

\* Opening Nov. 2007

\*\* Opening Feb. 2008

\*\*\* Opening 3rd quarter 2008

FLAVOURS

International standards, local flavours

[mena@goldentulip.com](mailto:mena@goldentulip.com) [www.goldentulip.com](http://www.goldentulip.com)

## اتفاقية شراكة بين

### "آيس" و"جارداين للويد تومبسون"

تهدف، كما قال، "إلى تطوير عملية توزيع منتجات الشركة والعمل معها على توسيع وتقوية شبكة JLT في المملكة". وأضاف: "نحن ننظر إلى شراكتنا الجديدة كداعم لعملائنا القائمة في المملكة ما يزيد قدرتنا على توفير الحلول لعملائنا الإقليميين والدوليين".

أما الرئيس والرئيس التنفيذي في شركة "آيس" عبد العزيز أبو السعود فقال: "آيس" بصدد دخول مرحلة جديدة ومثيرة من خلال اتفاقها مع وسيط عالمي معروف مثل JLT. وتنتظر "آيس" إلى هذا التحالف كحدث مهم في تاريخها الطويل ووجودها القوي في المنطقة، ما يساعدها على تحسين نوعية خدماتها وتنافسية منتجاتها لعملائها الحاليين والمستقبليين".

أعلنت كل من شركة "آيس" (Ace) في السعودية، و"جارداين للويد تومبسون" (JLT) عن اتفاقية شراكة بينهما لدعم عمليات شركة "آيس" في السعودية ولتعزيز التزامهما المشترك في البحث عن الفرص في كافة أسواق العالم العربي. الرئيس العالمي لشركة "جارداين للويد تومبسون" مارك دراموند-جرادي علق على أهمية الشراكة مع شركة "آيس"، التي

## تصنيف شركات التأمين

### من شركة منها

أعلنت شركة A. أمهنا من إصدار الجزء الثاني من المبيعة السادسة من دليل تصنيف شركات التأمين العربية السنوي، والذي تضمن تصنيف 55 شركة من أصل 110 شركات مصنفة في الجزئين الأول والثاني، وما نسبته 58 في المئة من إجمالي أقساط سوق التأمين العربية للعام 2006، والتي تقدر بنحو 11 مليار دولار.

وتوزعت الشركات التي شملها التصنيف بين 76 شركة تأمين عامة و24 شركة تأمين على الحياة، بالإضافة إلى 10 شركات إعادة تأمين؛ وقد توزعت هذه الشركات على كل من: الجزائر، البحرين، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، المغرب، سلطنة عُمان، فلسطين، قطر، المملكة العربية السعودية، تونس والإمارات.

أما بالنسبة للشركات، فإن 8 شركات من أصل 110 شركات مصنفة وقعت في خانة غير آمنة (uncertain)، وقد رفعت درجة تصنيف 22 شركة مقابل انخفاض درجة تصنيف 26 شركة. يذكر أن الدليل يشتمل كذلك على تحليل للوضع المالي لكل شركة، بالإضافة إلى توضيح للقواعد الأساسية لكل تصنيف.

## "أكسا الخليج" تقدم الرعاية الصحية

### شركة قطر للبترول

فازت شركة "أكسا للتأمين" AXA Insurance بمناقصة تأمين الرعاية الصحية لشركة قطر للبترول. وستقدم "أكسا"، بدءاً من نوفمبر المقبل، برنامجاً شاملاً للرعاية الصحية إلى الشركة وفروعها، بالتعاون مع شركة "الكوت" المسؤولة عن التأمين، والناجبة لشركة قطر للبترول. وتشمل هذه التغطية 12 ألف موظف و23 ألفاً من ذويهم. كما ستقدم "أكسا" خدمة إدارة المطالبات الإقليمية للشركة.

رئيس العمليات في وحدة خدمات "أكسا" خافيير فييري أوضح أن "برنامج الرعاية الصحية الدولي من "أكسا" يقدم بعض المزايا الفريدة، مثل برنامج المساعدة الطبية العاجلة الدولي وتغطية الحالات المرضية الموجودة مسبقاً والزمرة وغيرها. وإلى جانب ذلك قطعنا شوطاً كبيراً في تطوير حلول مصممة خصيصاً لطلبات احتياجات شركة قطر للبترول وصناعة النفط والغاز.

أما المدير العام لشركة "الكوت" المسؤولة عن التأمين في "قطر للبترول" أحمد العمادي فقال: "تسمى كشركة مسؤولة عن التأمين في "قطر للبترول" إلى تسهيل حلول الحماية الأكثر شمولاً حتى يتمكن العاملون بهذا المجال وعائلاتهم من تأدية واجباتهم على الوجه الأمثل بينما نتمتعون براحة البال. وقد تعاونوا تعاوناً وثيقاً مع "أكسا" كي نخلق حلاً مبتكراً يعكس هذا الالتزام".

## أقساط التأمين في الأردن:

### نمو 16 في المئة في نهاية يوليو

أظهرت الإحصاءات الأولية الرسمية الصادرة عن هيئة التأمين في الأردن ارتفاع إجمالي أقساط التأمين لتصل في نهاية يوليو الماضي إلى 177,8 مليون دينار، مقابل 153,1 مليوناً في الفترة نفسها من العام 2006، أي بزيادة نسبتها 16 في المئة. وتركز هذا الارتفاع في أقساط التأمينات العامة حيث بلغت 160,9 مليون دينار، مقابل 138,1 مليوناً في العام الماضي وبنسبة زيادة 17 في المئة. وبلغ إجمالي أقساط تأمينات الحياة في نهاية يوليو الماضي 16,9 مليون دينار، مقابل 15 مليوناً في الفترة نفسها من العام 2006 أي بزيادة نسبتها 13 في المئة.

وأوضحت هيئة التأمين أن إجمالي التعويضات ارتفع إلى 107,9 ملايين دينار، مقابل 89,7 مليوناً في العام 2006 وبنسبة زيادة 20 في المئة.

## ناسكو كارا أوغلان

### في قطر

أعلنت شركة ناسكو كارا أوغلان -فرنسا Nascog Karaglan عن تأسيس "ناسكو كارا أوغلان -قطر"، بعد حصولها على الترخيص من هيئة تنظيم التأمين في مركز قطر المالي.

وقال رئيس شركة ناسكو كارا أوغلان -فرنسا سيرج كرا أوغلان، "شركة ناسكو كارا أوغلان -قطر، هي أول شركة وساطة تأمين وإعادة تأمين يتم تأسيسها في مركز قطر المالي في الدوحة، وهي ستواصل تدعيم عملياتها في الخليج، وستقدم من خلال فريق عمل من المختصين، الخبرة والالتزام العاليين لوكالة التحريات الجديدة للقرن الحالي في أحد أهم مراكز الأعمال الحيوية في العالم".



ما عليك... علينا

ميدغلف، بما لها من حجم وقوة وأهمية، هي شركة التأمين الوحيدة التي  
 باستطاعتها أن تتجلبك أعباء جميع الأفعال عن كتفك، مهما بلغ ثقلها !  
 مع ميدغلف، ما عليك أن تحمل شيئاً سوى الأطمئنان والراحة.



ميدغلف

شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل.



خالد الطيب

# "أبسكو" للزيوت والشحوم الجودة خيارنا لمحاربة الغش

الرياض - الإقتصاد والأعمال

تأسست الشركة العربية لتجارة المواد البترولية "أبسكو" عام 1961 بالشراكة مع "أكسون موبيل" ("موبيل" حينها)، بهدف تسويق منتجات الأخيرة في سوق المملكة العربية السعودية، وتضخ "أبسكو" اليوم نحو 50 ألف طن من زيوت التشحيم في هذه السوق التي تشهد إغراقاً لمنتجات مغشوشة، بحسب مدير عام الزيوت والشحوم في "أبسكو" خالد الطيب.

تتقبل بسهولة إتة أسماء جديدة، فيما بعض الأسواق الخارجية الأخرى لم تصل بعد إلى مرحلة التشحيم كالسوق السعودية، لا سيما في بلدان الغارة الافريقية.

## تحقق زيادة الأسعار

يشير الطيب إلى أن "عدد العاملين حالياً في "أبسكو" يقدر بنحو 400 موظف، ونسبة السعوديين بينهم تتخطى المطلوب رسمياً. ويتابع: "لدينا برامج تدريبية سنوية منتظمة لتعزيز نسب السعودة، وقد حصلنا على جائزة وزير الداخلية للسعودة، واليوم أصبح لدينا سعوديون يعملون في خطوط الإنتاج، الأمر الذي لم يكن موجوداً قبل 5 سنوات".

ويؤكد الطيب أن لا نية لدى الشركة لرفع أسعار المنتجات، على الرغم من ارتفاع سعر النفط عالمياً، ويقول "سنحرص على تعقل هذه الزيادات كي لا تشكل عبئاً على المواطن. فنحن نفكر بمصلحتنا ومصلحة البلد في آن". ويضيف: "في السنة الماضية ارتفعت الأسعار بشكل كبير، الآن المستهلك لم يشعر بهذه الارتفاعات، إذ تحملت الشركات الجزء الأكبر من هذه الزيادات".

ويحتم الطيب بالإشارة إلى "صعوبة تواجهها المصانع، تكمن في إغراق بعض التجار السوق السعودية بمنتجات قليلة الجودة، الأمر الذي يستدبر إرباكاً للسوق ويعرض المستهلك إلى أضرار في محرك سيارته أو معداته". ويتابع: "الكيمياء المغشوشة ليست قليلة. ووزارة التجارة والصناعة والهيئة العربية السعودية للمواصفات والمقاييس تقومان بجهود لوقف هذا الغش التجاري". ويعتبر أن "هذه الجهود، وإن كانت بطيئة، إلا أن من شأنها أن تخفف من وجود مثل هذه المنتجات مستقبلاً، فحين كمصانع ممكن أن نتحلى الصبر إلى حد ما، لكن الأمر صعب بالنسبة إلى المستهلك".

فيها نحو نصف مليون برميل سنوياً من زيوت التشحيم، كما نصت إلى الكويت والسودان والأردن وسورية، وتنتج حالياً لفتح قنوات إلى آسيا وجزء من أوروبا. فالنصير بالنسبة إلينا عامل مساعد".

## مروحة المنتجات

لا يقتصر إنتاج "أبسكو" على زيوت السيارات، بل لديها إدارتان رئيسيتان، الأولى متخصصة بزيوت التشحيم للسيارات والمركبات الآلية، والثانية متخصصة بالزيوت الصناعية والتجارية، "وحجم الإنتاج في الإدارتين متساو". كما يقول الطيب.

وتشمل زيوت السيارات، محركات ديزل والبنزين على حد سواء، إضافة إلى زيوت الفرامل وعلب الفرامل. ومن أشهر منتجات الشركة في هذا المجال، "زيوت Mobil 1، Mobil XHP، وهو زيت معدني طبيعي عالي الجودة أود ليوفر الحماية المحيطة لمحركات السيارات، وزيت Delvac وهو زيت محرك ديزل تم إعداده لتزيت محركات الديزل الحديثة والتتريو ذات الحقن المباشر".

أما بالنسبة للزيوت الصناعية والتجارية "فهناك أكثر من 500 منتج لزيوت الصانع والطيران والسفن والمولدات والمعدات الثقيلة. ويكشف الطيب عن منتج جديد اسمه "أبسكو" بدأ طرحه مؤخراً، وهو مصنوع بشكل خاص للتصدير إلى الأسواق العالمية وليس إلى السوق السعودية التي باتت لا

يبدأ بوضوح الطيب أن "أبسكو" هي شريك لـ "أكسون موبيل" في السوق السعودية وليست وكيلها. ويضيف: "حصلنا تبلغ 51 في المئة، فيما الـ 49 في المئة الباقية لشريك الأجنبي". متابعاً: "نحن نعمل في قطاع الزيوت في المملكة قبل تأسيس الشركة رسمياً عام 1961، إذ كان المؤسسة الحاج عبدالله علي رضا يسوق زيوت "موبيل" منذ نحو 60 عاماً".

ويقول: "بدأ عملنا في صناعة الزيوت، ثم قمنا بالتوسع لتقديم خدمات أخرى مثل تموين الطائرات بالزيوت والوقود، وكذلك السفن، الراسية منها أو العابرة، حيث لدينا محطات تموين داخل البحر".

## التصدير عامل مساعد

يلفت الطيب إلى أن لدى "أبسكو" مصنعاً لخلط زيوت التشحيم في المنطقة الصناعية في جدة، تصل طاقتها الإنتاجية إلى 50 ألف طن سنوياً. ويحتوي المصنع على نظام خلط ذي تقنية متطورة، حيث يتم الخلط بطريقة أوتوماتيكية ويتحكم كاسر بواسطة الكمبيوتر. ولدى الشركة مختبر متكامل ومجهز بأحدث المعدات العلمية لإجراء التحاليل على زيوت التشحيم وتحديد أدق تفاصيلها وخصائصها والتحكم في جودتها. ويؤكد أن "الجودة خيار لا يمكن التنازل عنه" لافتاً إلى أن المصنع حاز على شهادات الأيزو العالمية في الجودة والبيئة، وذلك لاعتماده على تكنولوجيا "أكسون موبيل" العالمية.

ويشير الطيب، من دون أن يدخل في حجم حصة شركته في السوق، إلى وجود 5 مصانع رئيسية في المملكة، بينها مصنع "أبسكو"، تغطي كافة احتياجات السوق، كما تصدير بعض إنتاجها إلى الخارج. ويقول، في ما يتعلق بمشغعه، تشكل السوق السعودية الأساس في عملنا، حيث تضخ

## خطان للإنتاج:

زيوت السيارات والمركبات  
والزيوت الصناعية والتجارية

# رسالة لبنان الى العالم



رسالة إرادة وتواصل وسلام نستمر في كتابتها.  
طيران الشرق الأوسط الخطوط الجوية اللبنانية [www.mea.com.lb](http://www.mea.com.lb)

## مدينة قطر للطاقة توقع مذكرة تفاهم مع "نافلنك"



دشام العمادي

أعلنت مدينة قطر للطاقة التي تعد أول تجمع متكامل لأعمال الطاقة في الخليج عن توقيعها مذكرة تفاهم مع شركة "نافلنك"، المتخصصة في تزويد خدمات البيانات Data وإدارتها

للمؤسسات التجارية في الشرق الأوسط. وستتيح المذكرة تنظيم أعمال "مدينة الطاقة" من خلال نظام معلوماتي متكامل. وبحسب مخططات كل من "مدينة الطاقة" و "نافلنك" سيكون لشركة "أيه تي أند تي" (AT&T) دور في المشروع وستعمل على اكتشاف خيارات لتطوير وبناء وإدارة مركز معلومات متطور يتناسب مع احتياجات المقيمين في "مدينة الطاقة". وبمناسبة توقيع مذكرة التفاهم، قال الرئيس التنفيذي لمدينة قطر للطاقة هشام المشعان: "نتوقع من هذه الاتفاقية أن تكون خطوة إضافية نحو جعل "مدينة قطر للطاقة" مركزاً عالمياً لأداء اشركات الطاقة".

## اتفاقية شراكة بين "لينسكان" و "روم ستار"



أعلنت "لينسكان" (LINSKAN)، المتخصصة في مجال تصنيع معدات وبرمجيات الكشف على شبكات الأنابيب، عن توقيعها اتفاقية شراكة تكنولوجية مع شركة "روم ستار" (Rom Star) للملايزية. ووفقاً للاتفاقية، ستقدم "لينسكان" تقنياتها ومعدات لها في مجال

الفحص إلى شركة "روم ستار"، التي وقعت عقداً ضخماً مع شركة النفط الوطنية للملايزية "بتروناس" (Petronas)، للكشف على أكثر من 10 آلاف كيلو متر من شبكات النفط والغاز التابعة لها.

وقال المدير العام لشركة "لينسكان" خالد الشامسي إن توقيع هذا العقد يؤكد على مقدرته الشركة وإمكاناتها في استخدام التقنية العالية الخاصة بالكشف عن الأنابيب من الداخل. وقد حصلت "روم ستار" على عقد للكشف على آلاف الكيلومترات من خطوط أنابيب النفط والغاز التابعة لشركة "بتروناس"، حيث يتطلب تنفيذ المشروع تكنولوجيا متطورة ومعدات عالية الكفاءة، وقامت الشركة بعمليات البحث والتطوير والتصميم والتصنيع لكافة معدات الصيانة والبرمجيات التي سوف تقدمها إلى شركة "روم ستار"، ما يضمن تمتع هذه المنتجات بأعلى مستويات الجودة والأداء. ونقل.

من جهته، قال المدير العام لشركة "روم ستار" بياهاروم حمزة: "كانت الشركة تستخدم حتى الآن معدات كشف المانية الصنع، وبالنظر إلى طبيعة وحجم للمشروع الأخير فالشركة بحاجة ملحة إلى معدات ذات أداء أفضل من معدات أعلى من الفئة، ما يفيها إلى اختيار منتجات وحلول "لينسكان" حيث تتمتع الشركة بخبرة واسعة في هذا المجال". وتهدف عمليات فحص الأنابيب من الداخل إلى معرفة معدلات حجم التآكل المحتمل في الأنابيب خلال فترات زمنية دورية (تتراوح ما بين 3 إلى 5 سنوات) من دون أن يؤدي ذلك إلى إعاقة العمل.

## "ميريل لينش" تقدم مؤشراً جديداً لفعالية الطاقة

قدمت "ميريل لينش" مؤشراً جديداً لفعالية الطاقة، يحدد القطاعات الصناعية التي يجب أن تستفيد من التوجيه العالمي لتحسين فعالية الطاقة. ويشمل للمؤشر حالياً 40 شركة حول العالم تعتقد "ميريل لينش" بأنها يجب أن تستفيد من المساعي العالمية لتخفيض انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون وتكلفة إنتاج الطاقة.

ويقول محلل الاستثمارات الاجتماعية في "ميريل لينش" أساري إيفونج: "في وقت نشهد تحولاً واضحاً في الموارد واتجاه المستثمرين نحو الطاقة المتجددة، لا يزال موضوع فعالية الطاقة غير مستكشف نسبياً. علماً أن سوق فعالية الطاقة تشكل فرصة مهمة للمستثمرين، فتمت تغيروا السياسية في السويد ذلك إلى تغيروا هيكل في الطلب".

وعددت "ميريل لينش" القطاعات الأكثر بروزاً في هذا المجال، وهي: صناعة السيارات، السلع الصناعية، أشباه الموصلات ومواد البناء. ويقسم مؤشر "ميريل لينش" لفعالية الطاقة إلى 4 عناصر: دمج اللاعبين مع التركيز على القطاع الصناعي، فعالية الوقود في صناعة السيارات، العزل الحراري في قطاع البناء، وحلول فعالية الطاقة بما فيها من منتجات وتطبيقات وسلسلة عمليات التصنيع.

## إيرادات "طاقة" ترتفع 90 في المئة

كشفت الشركة مؤخراً عن نتائجها المالية للنصف الأول من السنة المالية المنتهي في 30 يونيو 2007، حيث بلغ إجمالي قيمة الأصول 56 مليار درهم إماراتي. وحافظت الشركة، خلال هذه الفترة، إيرادات بلغت 2,8 مليار درهم، بزيادة 90 في المئة عن إيرادات الفترة ذاتها من العام الماضي والتي بلغت 1,46 مليار درهم. وفي الربع الثاني من العام 2007، ارتفعت إيرادات الشركة بنسبة 126 في المئة لتبلغ 1,8 مليار درهم. والجدير بالذكر أن "طاقة" تحمل تصنيف A2، وتصنيف A+، وحصلت مؤخراً على جائزة "الصفقة الأفضل في الأسواق الناشئة للعام"، وجائزة "الأفضل في الأسواق الناشئة للعام 2006". ومن جهة أخرى أعلنت "طاقة" عن تعيين وليام ديلوي ريفولنز رئيساً للشؤون المالية، وسيتولى ريفولنز، وهو شريك في شركة "Tatum LLC"، مهام التخطيط المالي على مستوى المجموعة، إضافة إلى إطلاع أوساط الممثلين والأسواق المالية على الأداء والتوقعات المالية للمجموعة.

# الاقتصاد الجديد

## 2.7 مليار دولار

هي قيمة تجارة أجهزة الكمبيوتر في مصر. ويقول رئيس شعبة الحاسبات الآلية في إتحاد الغرف التجارية المصرية خليل حسن خليل، الذي أعلن هذا الرقم، أن حجم تجارة أجهزة الكمبيوتر يبلغ نحو مليون جهاز سنوياً، نصفها قديم والآخر جديد، ويبلغ متوسط سعر الجهاز الجديد نحو 2500 جنيه مصري أما القديم فيباع بنحو 500 جنيه. وأوضح خليل أن معظم واردات الشركات للمصرية من الأجهزة الجديدة مصرها بلدان الشرق الأقصى، في حين تُستورد الأجهزة المستعملة من الولايات المتحدة وأوروبا. وهذه البلدان تطبق معايير مكلفة للتخلص من الأجهزة المستعملة. وذكر أن عدد الشركات للمصرية العاملة في تجارة أجهزة الكمبيوتر والبرمجيات وسائر الأجهزة المعلوماتية يبلغ نحو 6 آلاف.

## 26.5 في المئة

هي نسبة انتشار إشتراكات خطوط النقال لكل 100 مواطن عربي. وتضيف نتائج جاءت في جدول إحصاءات صدر مؤخراً عن "الإتحاد الدولي للاتصالات" ITU عن العام 2005، أن المعدل العربي لانتشار الهاتف النقال يقل عن المعدل العالمي الذي سجل نحو 34,2 في المئة. لكن 10 بلدان عربية سجلت معدلات تفوق المعدل العالمي وشملت البحرين (103,04)، الإمارات (100,86)، قطر (92,15)، الكويت (88,57)، السعودية (57,64)، تونس (56,33)، الأردن (55,02)، سلطنة عُمان (51,94)، الجزائر (41,52)، والمغرب (40,89). أما البلدان العربية التي حققت معدلات منخفضة جداً فهي العراق وليبيا التي سجلت 5 خطوط لكل 100 نسمة.

## 43 مليار دولار

هي قيمة الاستثمارات التي سُحِّت في قطاع الاتصالات خلال الأعوام الثلاثة الماضية، بينها 10 مليارات دولار لتأسيس شركات جديدة ونحو 33 ملياراً لتمويل عمليات الإستحواذ على شركات اتصالات داخل وخارج البلدان العربية. ويشير بهجت الدرويش أحد المدراء في مؤسسة الإستشارات "بوز آلن هاميلتون" الذي أعلن هذه الأرقام أن شركات الاتصالات العربية أنفقت نحو 30 مليار دولار لتطوير الشبكات وتأمين متطلبات التشغيل. ويقدّر الإيراد السنوي للمجمّع للمشغلين حالياً بنحو 30 مليار دولار.

## الدخول إلى "الشبكة"

عندما نقل أحد الصحافيين الأميركيين عن الرئيس الأسبق بيل كلينتون أنه "في عصر يصنع فيه الناس شرايح إلكترونية"، العرب يصنعون فقط شرايح بطاطا الشيبس"، صدرت مواقف عربية عدة تستنكر التصريح، لكن الموقف يوهما آثار الإنتباه إلى مسائل حساسة جداً لدى بعض البلدان العربية، ربما أهمها عدم وجود دور وهوية لإقتصادات المنطقة في قطاع المعلوماتية الإقليمية والدولي. اليوم وبعد مرور نحو عقدين على بدء اعتماد شركات ومؤسسات المنطقة على المنتجات المعلوماتية من الطبيعي أن نسال أنفسنا، هل فعلاً سبقنا قطار المعلوماتية وفقدنا إمكانية حجز مقعد بين الملاعبين الدوليين في هذا المجال؟ أم أن هذه الخطوة لميسست ذات جنوى إقتصادية خصوصاً مع دخول بلدان من "الوزن الثقيل" إلى حلبة المنافسة الدولية في مجال البرمجيات.

تتوفر أمثلة عدة عن النجاح في صناعة البرمجيات حول العالم تبدأ من مدينة سان خوسيه الأميركية وتصل إلى بانغالور الهندية التي رعت قيمة صادراتها البرمجية من 6 مليارات دولار العام 2002 إلى أكثر من 30 ملياراً العام 2006. فهل أمام البلدان العربية فرصة؟ وهل من الممكن اعتبار التجارب في صناعة البرامج المعلوماتية مثلاً خطوة قابلة للتطوير والتطبيق على بلدان أخرى تتمتع بالمهارات والخبرات مثل لبنان ومصر؟ ثمة من يشجع على هذا التوجه، لكن هناك أيضاً من يعتبر أن الفرصة الإستثمارية الحقيقية في المجال المعلوماتي كما في مجالات استثمارية أخرى لم تعد متعلقة حصراً في التصنيع والبرمجة بقدر ما هي متعلقة بدخول "شبكة" أو منظومة الإنتاج الدولية. هذه المنظومة مؤلفة من شركات وعلاقات ومصانع متداخلة. وفي هذه المنظومة الريح هو نتاج تركيبة الأعمال الناجحة أكثر مما هو نتيجة التصنيع والإنتاج. "توكيا" صاحبة أشهر علامة تجارية في قطاع الاتصالات على مستوى العالم مثلاً لا تصنع بل تصمم وتشرف على جميع قطع الهاتف من عشرات الموزعين. "مايكروسوفت" لم تعد تُعد البرامج وأنظمة التشغيل لديها فقط، لقد بدأت الإعتماد على أطراف أخرى، بينها شركات هندية. فما هو الدور الذي يتناسب بلدان المنطقة، ألم يحن الوقت لنسال أنفسنا ما الذي نستطيع فعله ومتى، سواء كان ذلك في المعلوماتية أو في أي قطاع كان؟

إياد ديراني

# "إنترنت سريعة" في لبنان بالتعاون مع القطاع الخاص

بيروت - إيهاد ديراني

استراتيجية واسعة تتضمن مجموعة من الخطوات الرامية لفتح أبواب النمو في قطاع الاتصالات والمعلوماتية اللبناني، فما هي أبرز التطورات على هذا الصعيد؟ "الاقتصاد والأعمال" التقت كلاً من مدير عام الاستثمار والصيانة في وزارة الاتصالات "أوجيرو" د. عبد المنعم يوسف، ورئيس الهيئة الناطمة للاتصالات د. كمال شحادة، وسألتهما عن تفاصيل ومشروع الـ DSL والتطورات الحالية في قطاع الاتصالات.

على الرغم من المشاكل السياسية التي يعاني منها لبنان، تمكنت وزارة الاتصالات مؤخراً من تسجيل إنجاز نوعي ولو متأخر على صعيد رفع قدرات لبنان في قطاع الاتصالات والمعلوماتية، تمثل بإطلاق خدمات الاتصالات السريعة من نوع DSL. ويأتي التطور الجديد ضمن خطة

"سيسكو" - "غفري" و"أكسيدنتال" - "بترابيوم". وقد وقعنا بموجب هذا البرنامج على مذكرة تفاهم واتفاقية حبة بين "أوجيرو" وشركة CISCO بقيمة 1,3 مليون دولار، لإنشاء وتجهيز بوابتين لخدمات الإنترنت السريعة ضمن مشروع الـ DSL، هما International Internet Exchange Point و National Exchange Gateway والإثنان تشكّلان حاجة ملحة لمركز شبكة الهاتف الثابت.

## الخصخصة هي الحل

أما د. شحادة فخلية تقييم خاص لهذا المشروع، إذ يعتبره خطوة محورية على طريق الخصخصة ويراه كتحجيرة منعطف محصلياً في العلاقة مع القطاع الخاص. ويضيف: "لدينا تأخر كبير جداً في شبكات الاتصالات السريعة وخصوصاً DSL. سبب هذا التأخير يعود إلى أوضاع من الإهمال والتلكؤ. كما لدينا حاجات ماسة تزيد من السعات في كابلات الاتصالات الدولية. من جهة أخرى الشبكة المحلية ليست جاهزة كلياً، كما أننا لم نستثمر فيها بشكل كاف لتحتل حركة تبادل البيانات. نحن في الهيئة الناطقة نشدد في هذا الموضوع على الدور الكبير الذي يمكن أن يلعبه القطاع الخاص". ويضيف د. شحادة فيتحدث عن متطلبات إطلاق خدمات الاتصالات السريعة بشكل متكامل فيقول: "لدينا مشات الستروالات الواجب تمهينها مرحلة خدمات DSL والجاهز منها قليل جداً. وهذا لا ينقص من الإنجاز الذي حققته وزارة الاتصالات، لكن بلدان العالم أطلقت خدمات DSL على مراحل وهذا ما نفعله في لبنان. لكن المطلوب هو تأمين البيئة للملائمة لإطلاق

والمعلوماتية في تحقيق التنمية الاقتصادية. لبنان كان الوحيد الذي لم يطلق بعد خدمات DSL بين كل بلدان المنطقة". أما على مستوى نتائج إطلاق الخدمات الجديدة فيقول: "إن إطلاق خدمات DSL سوف يوفر موارد إضافية لوزارة الاتصالات، وسيزيد من القيمة الإجمالية لقطاع الاتصالات في لبنان، وبالصعيد سيزيد من المستفيد من قيمة شركة "اتصالات لبنان" (لبنان تليكوم)". ومن المثير أن نذكر هنا أن الواردات الإجمالية والخام لوزارة الاتصالات عن الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي بلغت 750 مليون دولار، أي بزيادة 11,3 في المئة عن الفترة ذاتها من العام 2006. وبلغ عدد مشتركى الهاتف الثابت في يونيو الماضي نحو 687 ألفاً.

ثانياً، يضيف د. يوسف: "لم نكتف بالسماعات الدولية التي حصلنا عليها، لذلك التحقنا بمشروع IME WB الذي يربط الهند ببريطانيا، مروراً بلبنان، والذي سيشكل فيه لبنان عقدة ربط في المنطقة. ثم أشرطنا سماعات دولية إضافية من شركة CYTA الفيرصية. كذلك استعدنا من برنامج "صندوق الشراكة الأميركية اللبنانية" لدعم مشروع DSL. ويدعم هذا الصندوق 4 شركات أميركية كبرى هي "إنترنت"،

يعتبر د. يوسف إطلاق مشروع الـ DSL جزءاً من خطة يتم تطبيقها منذ فترة، ويشدد على إعتباره نتيجة حتمية لمجموعة خطوات تم تنفيذها في الأشهر الماضية، فكيف يشرح هذا الموضوع؟ "لقد تمكنا بالإشتراك مع مجموعة شركات من تفعيل خدمات الاتصالات الخاصة بـ DSL لأننا حصرنا الأرضية الملائمة لذلك، فإطلاق هذا المشروع كان علينا توسيع قدراتنا الاتصالية داخلياً من خلال شبكاتنا المحلية، وخارجياً من خلال الكابلات الدولية. لذلك عمدنا في البداية إلى تنفيذ مشروع توسعة الكوابل البحرية، وهي "قدموس" - "بريتار" و"أوغاريت". والأطراف التي كان لها علاقة بته المشروع هي شركة CYTA الفيرصية، STE السورية، "أوجيرو" وشركة BRICSSON. وبلغت القدرة الاستيعابية لهذا الكابل نحو 10 جيجابايت في الثانية. من جهة ثانية، عقدنا اتفاقية ثلاثية مع مؤسسة "عرب سات" كنشئ بموجبها محطاتها الأولى من الجيل الرابع في بيروت".

ويضيف يوسف: "ما فعلناه حتى الآن غير كاف، ويجب أن نسرع باتخاذ القرارات والمضي بالتطبيق، إذ لا وقت لدينا لنهضمه. الجميع سيقنا ولدينا القدرة على اللحاق بالتطورات الإقليمية والعالمية. على المستوى العربي بلغ عدد المشتركين في خدمات DSL نحو 300 ألف العام 2004 وسجل في العامين الماضيين معدلات نمو عالية، خصوصاً مع الغزوة العمرانية وتزويد الأبنية بخدمات الاتصالات السريعة. أما على المستوى العالمي فوصل عدد مستخدمي DSL إلى نحو 150 مليوناً. إنطلاقاً من هذا الواقع نشعر بضرورة قطع المسافات بسرعة للاستفادة من قدرات الاتصالات

د. يوسف: نحن

طراف أساسية

في مشروع I ME WE



“Unbundling of the local loop” كركيزة أساسية لإطلاق الخدمات التي تستعمل تقنيات DSL في لبنان. ومن خلال هذه المذكرة تؤكد الوزارة للقطاع الخاص اللبناني والعربي والدولي رغبتهما في السماح لشركات نقل المعلومات بإنشاء وتركيب الأجهزة التقنية اللازمة في الموزعات الرئيسية التي تمولد ملكيتها الوزارة. ويهدف الطريقة تساهم الوزارة بتوفير وتوزيع المساحات اللازمة في صالات الموزعات الرئيسية المعائدة للشبكة الهاتفية الثابتة. لقاء بدلات ورسم معدة بموجب مراسيم وقرارات ولوائح تعرفه خاصة بذلك. ويهدف الطريقة تتمكن شركات “نقل المعلومات” من تركيب التجهيزات الضرورية لتقديم خدمات DSL مثل DSLAMs إضافة والفيلترات، والراوترات الخاصة بها، إضافة إلى معدات الاتصالات والتجهيزات اللازمة الأخرى. ومستقبل سيكون لشركة “لبنان تليكوم” دور أساسي في هيكلية العلاقة مع الشركات.

ويضيف: “مذكرة التفاهم مع القطاع الخاص وقعت بداية العام 2006 وتضمنت 4 شركات متخصصة في “نقل المعلومات” هي “غلوبالكوم داتا سرفيسيز”، “بيسكو تكوم”، “كايل وان” و“سينيركوم”، إضافة إلى شركة “سودنيل”. أما على مستوى شركات توزيع خدمات الإنترنت فمولدنا للاتصالات مع “سيبيريا”، IDN، “تيرانت”، “نيو كوم”، “Moscanet”. ويمكن أن تحصل شركات أخرى على حق العمل في هذه الخدمات، ما يعني أن المجال ما زال مفتوحاً.

يُذكر أن مذكرة التفاهم تضمنت بنوداً تساهم في تطوير البنية التحتية للاتصالات. فقد التزمت كافة الأطراف الموقعة على المذكرة بدراسة جدية لوسائل مساعدة “أوجيسور”، من التواصيات التشغيلية، على بناء شبكة (IP NGN). وسابقاً كانت هذه الشبكة تُعرف باسم (Carrier Grade Multi - service IP Network) وتستخدم هذه الشبكة أحدث التقنيات، وخصوصاً كونها ترتبط بمراكز الاتصال الخاصة بالإنترنت، وسيكون لدى هذه المراكز قدرات كبيرة على صعيد السعة والسرعة. وتفتقد وزارة الاتصالات في المقابل إلى أعضاء الشركات المشاركة في التمويل من رسوم استخدام شبكة (IP NGN) لغزارة زمنية تتسهم مع حجم مشاركة هذه الشركات في بنائها. مع العلم بأن هذه الشبكة سوف تسمح لجميع شركات نقل المعلومات وشركات خدمة الإنترنت بتأمين كافة أنواع الخدمات المتطورة التي تحتاجها السوق اللبنانية والتي يحق لهذه الشركات تقديمها. ■



د. كمال شحادة:  
الحل الأمثل لتطوير القطاع هو التخصص

أن تحمل للبنان الكثير من التطورات على صعيد المعلوماتية والاتصالات. فقد فائنا الكثير في الفترة الماضية. لكن الأهم لتحقيق النجاح هو تأمين أجواء سياسية اقتصادية مؤاتية.

### تفاهم وليس خصخصة

لكن الإثفاق الذي وقّعه وزارة الاتصالات مع الشركات لتزويد خدمات DSL لا يأتي في ظل مشروع خصخصة، بل في إطار مذكرة تفاهم. وتوضيحاً لهذه المسألة، يقول د. يوسف: “العقد الموقع بين الوزارة والقطاع الخاص هو تجربة فريدة من نوعها في المنطقة وحتى في العالم، وشمة كثير من البلدان العربية لم تُشرك القطاع الخاص في تقديم هذه الخدمات. أما نحن فتمكنا من إيجاد معاملة تسمح بإطلاق الخدمات بأقل تعقيدات إدارية ممكنة.”

أما عن شكل التعاون بين الوزارة والشركات، فيقول: “قررت وزارة الاتصالات إعتماد الطريقة المتعارف عليها عالمياً بـ

■ ■  
شهادة: كفي  
اعتبار قطاع الاتصالات  
بقرة حلوب  
■ ■



د. عبد النعم يوسف:  
تجهيز الشبكة  
لخدمة ال DSL

الخصخصة في مجال “نقل الاتصالات” وهذا ما نعمل عليه في الهيئة الناطقة. ثانياً، يجب أن نؤمن الخدمات بأسعار منخفضة، وهذا يتطلب أيضاً تحقيق المنافسة التي لا تؤمنها سوى عملية خصخصة ناجحة. ونحن نرصد أمام كل المعنيين، كفي اعتبار قطاع الاتصالات مجردة بقرة حلوب. المنافسة ليست خطراً، بل هي الحل. إذا أخذنا خدمة DSL كنموذج وحللنا مدى الاستفادة منها، نرى أنها تنعكس إيجاباً على كل القطاعات الاقتصادية وتضمن من مردود الخزينة. لكن واحدة من مشاكلنا الرئيسية في لبنان هي الاستثمار بإعتبار بعض القطاعات الاقتصادية مجردة أدوات خدمة للدين العام والموازنة. نحن نعتقد أن أماننا خيارات عدة، إلا أن المردود الاقتصادي من الخصخصة واضح.”

وعن أهمية المشروع، يقول د. شحادة: “لم تات الخدمات الجديدة من فراغ أو كخطوة يتيمة. وزارة الاتصالات بدأت فعلياً باتخاذ الخطوات التقنية الأولى لتطبيق القانون الرقم 431 الذي يعيد هيكلية قطاع الاتصالات في لبنان، ما يسمح بإدخال القطاع الخاص كلاعب أساسي في تقديم الخدمات. ومن الضروري في هذه المرحلة تقديم كل الخدمات ذات القيمة المضافة التي تدعم إعادة الهيكلة وتبرهن صوابيتها.” ويختم د. شحادة، فيقول: “ليس لدينا أدنى شك في أن السنوات القليلة المقبلة يمكن



الشيخ عبد الله بن محمد بن سعود آل ثاني



ناصر مفرحي

## تحالف "آسيا سل" يفوز في العراق و"كيوتل" تربح 1,3 مليار ريال في النصف الأول

فاز تجمع الشركات الذي تقوده "آسيا سل" بإحدى 3 تراخيص للهاتف النقال في العراق. ويتألف التجمع الفائز من شركة "آسيا سل" العراقية وشركة اتصالات قطر- "كيوتل"، وبذلك مرشحات بريدج الاستثماري، وسيعمل التجمع من خلال شركة جديدة هي، "شركة آسيا سل للاتصالات المحدودة".

وسيدفع تحالف "آسيا سل" مبلغ 1,25 مليار دولار لغاير خصصة الاتصالات النقلة، حيث يوضح رئيس مجلس إدارة مجموعة "كيوتل" الشيخ عبد الله بن محمد بن سعود آل ثاني أن "كيوتل" متحمسة للمشاركة الفاعلة عبر الاستثمار في السوق العراقية النامية بقوة وبسرعة. وإننا نؤي أن تصبح من أكبر الشركات في المنطقة وأن جعل الآخرين يستفيدون من أنشطتهم لمجموعة.

من جهة أخرى، كشفت شركة "كيوتل" وشركاتها التابعة عن نتائجها المالية للنصف الأول من العام الحالي، وقد حققت المجموعة زيادة في العدد الإجمالي لقاعدة عمالها متحسين بخدمة الجوال من 1,2 مليون في يونيو 2006 إلى 9,3 ملايين في يونيو 2007. وتحقق هذا النمو جراء عمليات الاستحواذ الاستراتيجية التي نفذتها الشركة خلال الأشهر الستة الأولى من 2007.

كما ارتفعت إيرادات المجموعة في الأشهر الستة الماضية بنسبة 97,4 في المئة لتصل إلى 4014 مليون ريال قطري، وبلغت العائدات قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاكات 2113 مليوناً. وحققت المجموعة صافي أرباح قبل خصم الامتياز قدرها 1338 مليوناً، في حين بلغ صافي الأرباح القابلة للتوزيع على المساهمين بعد خصم الامتيازات 896 مليوناً.

ويؤكد الرئيس التنفيذي للمجموعة ناصر مفرحي أن الأولوية الاستراتيجية لـ "كيوتل" تتمثل بالاستثمار في زيادة الأرباح لتحقيق رؤيتها في أن تكون من أكبر 20 شركة اتصالات عالمية بحلول العام 2020، وذلك من خلال مجموعة من الشركات وعمليات الاستحواذ، وستركز "كيوتل" على الخدمات اللاسلكية للأفراد والخدمات اللاسلكية الثابتة والخدمات المبرارة للشركات.

## "أم. تي. سي" مهمة بـ "الثابت" المصري



يبدو أن شركة الاتصالات المتنقلة MTC مهمة هذه الأيام بالرخصة الثانية لتشغيل الهاتف الثابت في مصر، أو أي

استثمار جديد في قطاع الاتصالات المصري. وتدرس الشركة إمكانية المنافسة على هذه الرخصة بعد أن اضططعت على دفتر الشروط اللذي إصداره في ديسمبر أو يناير المقبلين، لاسيما وأن وزارة الاتصالات المصرية أعلنت أن هذه الشبكة الجديدة سيكون بقدرتها تقديم خدمات غير تقليدية في مجال الهاتف الثابت.

ويرى الرئيس التنفيذي لشركة MTC د.سعد الجوّك أن سوق الاتصالات المصرية تحظى بأهمية كبيرة بالنسبة للشركة خصوصاً أنها زاخرة بالفرص المهمة التي تدعمها كثافة سكانية عالية. ومن جهة أخرى، يكشف الجوّك عن "نتيجة الشركة استثمار نحو 484 مليون دولار في جمهورية الكونغو خلال السنوات الخمس المقبلة". وتعدّ وحدة "سلتل" التابعة لمجموعة "أم. تي. سي" أكبر مزود لخدمات الهاتف النقال في الكونغو لأكثر من نصف مليون مشترك، وكانت الشركة الكويتية اشترت "سلتل" في العام 2005 مقابل 3,4 مليارات دولار.



يوسف السيد

## "الثرى" تقترض 125 مليون دولار

وقّعت شركة الثرى للاتصالات الفضائية "الثرى" اتفاقية تسهيلات قرض مشترك بمبلغ 125 مليون دولار لمدة 5 أعوام، وتولى كل من "بنك الإمارات" والإمارات للخدمات المالية ترتيب هذا القرض، وعملًا مجتمعين كمنظمين ورئيسيين مؤقذين دفاतर التسهيلات.

ويعتبر الرئيس التنفيذي لشركة الثرى يوسف السيد أن إتمام تسهيلات هذا القرض المشترك بشكل ناجح من هذه المجموعة المميّزة من البنوك هو دليل قوي على الثقة التي تضعها السوق المالية الإقليمية بشركة الثرى واستراتيجياتها المستقبلية.

## "زون": ارتفاع حياسي في المبيعات

حققت شركة "زون" المتخصصة في صناعة تجهيزات قطاع الاتصالات نمواً كبيراً في مبيعاتها خصوصاً في مجال تجهيزات "Multi-Service Access Platform (MSAP)".

وذكرت الشركة، أن ارتفاع المبيعات يعود بشكل خاص إلى أسواق أميركا اللاتينية التي يتخفى مشغلو الاتصالات النقلة فيها الحلول التكنولوجية الحديثة بشكل متزايد. وأضافت الشركة أن مبيعاتها في مجال تجهيزات الاتصالات عموماً وتجهيزات تقنية DSL خصوصاً ارتفعت بنسبة 100 في المئة بين الربع الثاني من السنة الحالية والربع الثاني من العام 2006.



نجيب ساويرس

## "أوراسكوم تليكوم" إلى أوروبا

باتت أوروبا هدفاً جديداً لشركة "أوراسكوم تليكوم" مع إعلان رئيس الشركة نجيب ساويرس عزمه الدخول في سوق الاتصالات الفرنسية من خلال شركة "وينز إنفستمنت" والذي

أكد أن أوروبا أصبحت هدفاً جاداً لاستثماراته خصوصاً بعد أن فُتحت "أوراسكوم تليكوم" عرضاً لشراء النسبة المتبقية من شركة "تيلاس"، التي تُعد ثاني أكبر مشغل للهاتف النقّال في اليونان وتمتلك فيها "أوراسكوم" حالياً 51 في المئة. ويسمى ساويرس إلى بيع شركة "تيلاس" مع شركة "تيم هيلس"، وهي ثالث أكبر مشغل للنقّال في اليونان، والتي كانت اشترتها "وينز إنفستمنت" بـ 650 مليون يورو.

ورأى ساويرس أن نجاح هذه الخطوة من شأنه أن يضع "أوراسكوم" في مصاف أهم مشغلي النقّال في العالم، "روبما" من بين الخمسة الكبار خلال فترة قريبة، كما قال. وإن لفت إلى توافر فرص استثمارية وأعدت دول مثل فييتنام وإندونيسيا من خلال شراء أصول قائمة، اعتبر ساويرس أن "الستراتيجية السابقة التي قامت على شراء رخص جديدة لم تعد مجدية، مما اضطر غالبية الشركات إلى إعادة النظر في سياساتها التوسعية".

كما كشف ساويرس عن خطة "أوراسكوم تليكوم" لاستثمار نحو 3 مليارات دولار لتطوير أسواقها الحالية، مجدداً رفضه إطلاق خدمات الجيل الثالث في مصر بقوله: "لست من المتحمسين لها وفقاً لرويتي الخاصة، وللصربيين لا تعنيهم هذه الخدمات التي تهم فئة معينة مرتفعة الدخل، وبالتالي لا أريد زيادة الأعباء على المواطن المصري حالياً".



سعود الدويش

## "الاتصالات السعودية":

### 1.6 مليار دولار لتمويل التوسع

وقّعت شركة الاتصالات السعودية 4 اتفاقيات للتمويل بالمراجعة مع مصرف الراجحي، وبنك الرياض، ومجموعة سامبا المالية، والبنك الأهلي التجاري بمبلغ إجمالي قدره 1,6 مليار دولار. ويهدف التمويل إلى توفير جزء من تكاليف اتفاقية الشراكة

الستراتيجية مع شركة بيناريانغ (BINARIANG) لتملك 25 في المئة من شركة الاتصالات المتكاملة التي تعمل في ماليزيا والهند، وحصّة مباشرة تعادل 51 في المئة من شركة الاتصالات المنقّلة "بي تي ناتريونديو تيلفون (PT Natrindo telephon) في إندونيسيا التابعة لـ (MAXIS).

و يوضح رئيس مجلس إدارة شركة الاتصالات السعودية د.محمد بن سليمان الجاسر أن هذه الصفقة تشكل خطوة مهمة للشركة في سعيها لأن تكون إحدى الشركات المؤثرة على المستوى الدولي في قطاع الاتصالات، مشيراً إلى أن الصفقة ستتيح للشركة الوصول إلى أسواق يزيد حجمها على 1,4 مليار نسمة وتعدّ الأسرع نمواً في قطاع الاتصالات في العالم. ويضيف الجاسر: "تتماشى هذه الصفقة مع استراتيجية الشركة وأهدافها في التوسع بالأسواق الناشئة التي تتمتع بفرص نمو كبيرة، ليس من أجل تنويع مصادر الدخل من خلال أسواق غير السوق السعودية وحسب، ولكن أيضاً من أجل تحقيق مصادر دخل مستمرة ومتنامية على المدى الطويل للشركة".

من جهته، يعتبر رئيس شركة الاتصالات السعودية المهندس سعود بن ماجد الدويش أن هذه الشركة الاستراتيجية ستحقق عدداً من الفوائد الكبيرة من خلال فرص التكامل في العمليات بين السوق السعودية والأسواق المستهدفة بالاستثمار عن طريق تطوير عدد من الخدمات والمنتجات. وبلغت إلى أن "شركة الاتصالات السعودية، ويدعم حجم عملياتها الكبير، سوف تساهم في زيادة قوة شركة Maxis في التفاوض مع الموزعين ومقدمي الخدمات، ما يساهم في تعزيز القيمة لساكني شركة الاتصالات السعودية وشركة Maxis على حدّ سواء".



من اليسار: المدير التقني في "كلمات" مكرم هاور، ويسون فارجيس، نائب رئيس "هواوي" لي هوانغ، ومدير التسويق في "كلمات" حسان عبد الرزاق

## شبكة لاسلكية في العراق بالتعاون بين "كلمات للاتصالات" و"هواوي"

منحت شركة "كلمات للاتصالات" عقد إنشاء بنية تحتية في العراق بقيمة 275 مليون دولار لشركة "هواوي تكنولوجيز" الصينية. وتهدف الشركة إلى توفير 5 ملايين خط "CDMA" بحلول العام 2011.

وتعتبر "كلمات" الشركة الأولى الحاصلة على رخصة وطنية لتوفير شبكة لاسلكية ثابتة في العراق، وتمثل الشركة تحالفاً تبلغ قيمة استثماراته مليار دولار، ويضمّ كبريات الشركات المتخصصة بقيادة كريد لينكس الشرق الأوسط التي تتخذ من الكويت مقراً لها، كما يضمّ التحالف أيضاً "تليكوم في أو إي أكس"، التي ستتولى تشغيل الشبكة في العراق، و"آر تيل" شركة الاستشارات الخاصة بالاتصالات، التي تتخذ من الولايات المتحدة مقراً لها.

وكان التحالف قد حصل على رخصة اتصالات لاسلكية لمدة 10 سنوات من قبل "هيئة الاتصالات والإعلام العراقية" في سبتمبر 2006، وهو يطمح إلى توصيل خدماته إلى كل منزل ومشروع

تجاري ومؤسسة حكومية وغير حكومية في العراق. وستعمل "هواوي" على تنفيذ المشروع على 4 مراحل ابتداءً من سبتمبر 2007، وهي ستقوم بتوريد وتوفير خدمات تطبيق محطات "CDMA"، كما ستساعد في إنشاء بنية تحتية شبكية متطورة لبروتوكول الإنترنت.

وإلى جانب توفير خدمة الاتصالات الهاتفية الصوتية المحلية والدولية، وخدمة الإنترنت (بما في ذلك اتصالات الموجة العريضة)، ستوفر "كلمات" أيضاً تقنية "WiMAX" التي تسمح بنقل البيانات لاسلكياً عبر المسافات الطويلة.

# بانورا ما الإتصالات

موريتانيا



أطلقت "شنقيتل" للإتصالات خدماتها في موريتانيا الشهر الماضي لتصبح ثالث شركة للهاتف النقال في البلاد، ويأتي تدشين خدمات "شنقيتل" بعد إطلاق أعمال كل من "التونسية الموريتانية" للإتصالات، و"موبتل موبيل" التي أسسها رجال أعمال مغاربة وموريتانيون.

وحضر إطلاق أعمال الشركة الرئيس الموريتاني سيدي محمد ولد الشيخ عبد الله وعدد من أعضاء الحكومة الموريتانية، ومسؤولو شركة "سوداتل" المالكة لأغلب أسهم الشركة الجديدة "شنقيتل". وأكد بيان للشركة أن خدمات الشركة الجديدة ستشمل الإتصالات الثابتة والنقالة بالإضافة إلى نقل البيانات وللخدمات والإنترنت ما سيعطيها فترات إضافية تسمح لها بالمنافسة وتحقيق نمو كبير بشكل سريع.

وقال وزير الإتصالات والطاقة الموريتاني عمر ولد يالي ومناسبة إطلاق أعمال "شنقيتل" إن حكومته تنتظر من الشركة توفير خدمات جديدة ومميزة للمواطنين الموريتانيين، كما يتوقع منها لعب دور مهم في جذب الاستثمارات إلى موريتانيا. أما مدير "شنقيتل" خالد حسن إبراهيم فأكد أن الشركة ستوفر تغطية نقل متكاملة وعلى أغلب الأراضي الموريتانية، يذكّر أن عدد مشتركي الهاتف النقال في موريتانيا يبلغ نحو مليون وستين ألف مشترك.

الإمارات



أظهرت نتائج تقرير صادر عن "مجموعة المرشدين العرب" أن دولة الإمارات تحتل المركز الأول في "مؤشر الإتصال الكلي". ويتكوّن هذا المؤشر من احتساب نسبة نفاذ الخطوط الهاتفية المنزلية، ومعدل انتشار الهواتف النقالة، ونسبة أعداد مستخدمي الإنترنت في كل دولة. وقد بلغ "مؤشر الإتصال الكلي" في الإمارات 261,4 في المئة، تليها قطر بنتيجة بلغت 255,6 في المئة، ثم البحرين 233,9 في المئة، والمملكة العربية السعودية 173,5 في المئة، والكويت 161,8 في المئة. وحلّ السودان في المرتبة الأخيرة مع 21,7 في المئة.

وتقول "مجموعة المرشدين العرب" وهي إحدى شركات مجموعة البنك العربي الأردني للاستثمار، أن المؤشر يعطي صورة دقيقة ومعبّرة عن معدلات انتشار خدمات الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات في كل دولة. فعلى سبيل المثال، إذا حققت دولة نتيجة 60 في المئة في المؤشر، فهذا يعني أن 40 في المئة تقريباً من السكان لا يستخدمون أيّاً من الخدمات الثلاث التي تتحكم في المؤشر. أما عندما تكون النتيجة أعلى من 100 في المئة فهي تدل على أن معظم السكان وأيسر بالضرورة كلهم يستخدمون الخدمات الثلاث، النقال، الثابت والإنترنت.

مصر



د. طارق كامل

في إطار تعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص في مصر والولايات المتحدة الأميركية، زار وفد مصري برئاسة وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري د. طارق كامل واشنطن، حيث تم توقيع مجموعة اتفاقات بين شركات ومؤسسات عامة مصرية وأميركية. وركزت الاتفاقات على تعزيز التعاون والاستثمار بين الطرفين في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والبحث العلمي.

وعرض د. كامل أثناء الزيارة على المسؤولين الأميركيين الجهود التي تقوم بها الحكومة المصرية لتطوير قطاع الاتصالات وإعادة هيكلة المؤسسات العاملة فيه. وقال إن لدى وزارته خطة لتطوير القطاع والتوسع في خدماته تتضمن توصيل خدمات الإنترنت السريعة إلى نحو مليون منزل جديد بحلول العام 2010، ما يجعل العدد الكلي للمستفيدين من هذه الخدمات نحو 9 ملايين منزل. كما تقضي الخطة بزيادة نسبة اشتراكات الهاتف النقال إلى 40 في المئة مقابل 28 في المئة حالياً، وزيادة اشتراكات الهاتف الثابت في الريف إلى 11 في المئة. وسيزامن ذلك مع إضافة نحو 25 ألف فرصة عمل جديدة في مجال تصدير الخدمات والاتصالات بحلول العام 2010 على أن تصل قيمة صادرات القطاع إلى 1,1 مليار دولار.

الأردن



أعلن المدير التنفيذي لجميع شركات تقنية المعلومات الأردنية "إنتاج صبري الطباع" مؤخراً عن مجموعة من الإنجازات في قطاع الاتصالات والمعلومات الأردني. وقال إن القطاع حقق نمواً بنسبة 17,2 في المئة، وبلغ حجم إيراداته العام 2006 نحو 1,799 مليار دولار، مخارطة بنحو 1,535 مليار دولار نهاية العام 2005. واستعرض الطباع أبرز العوامل التي ساهمت في النمو للموسم الذي حققه قطاع تكنولوجيا المعلومات ومنها عمليات الاندماج التي تمت بين عدد من شركات القطاع والتي ساهمت في خلق قاعدة قوية لها في أسواق المنطقة، إضافة إلى توجه الشركات نحو الانفتاح على الأسواق الخارجية وخصوصاً الأسواق الخليجية.

وبحسب الطباع فقد بلغ حجم العائد المحلي من منتجات قطاع تكنولوجيا المعلومات فقط نحو 578 مليون دولار، فيما بلغت صادرات القطاع إلى الأسواق الخارجية نحو 5,191 ملايين دينار، مرتفعة بنسبة 18 في المئة عن العام 2005.

برعاية جلالة الملك عبدالله الثاني بن الحسين



# ملتقى الأردن الاقتصادي

٢٦ - ٢٧ نوفمبر فندق لوروبال - عمان ٢٠٠٧

بمشاركة القيادات العليا في المؤسسات المصرفية والمالية والاستثمارية العربية والدولية

## أبرز المواضيع:

- تطورات الاقتصاد الأردني • المخاطر الناتجة عن حالة عدم الاستقرار الإقليمي وتأثيرها على الأداء الاقتصادي • تطوير برامج الخصخصة
- مناخ الاستثمار وإجراءات الإصلاح الجديدة • مشاريع التطوير العقاري وآفاق الاستثمار فيها • القطاع المصرفي
- استراتيجيات وفرص الاستثمار في سوق عمان للأوراق المالية • واقع الأعمال في الأردن تجارب حية لمستثمرين عرب
- الاستثمار في التعليم والتكنولوجيا

## تنظيم



الشركات الراعية: تميمير الأردنية، موارد، شركة أوريون، شركة الثقة للاستثمارات الأردنية - جوردانفست، العبدلي، شركة تطوير العقبة، الأردن دبي كابيتال، بيت الاستثمار العالمي، بنك لبنان والمهجر والهيئة التنفيذية للتأهيلية، البنك الإسلامي الأردني

لمزيد من المعلومات الاتصال على الأرقام التالية هاتفاً: 961-1-780200 فاكس: 961-1-780206

بريد الكتروني: [conferences@iktissad.com](mailto:conferences@iktissad.com)

[www.iktissad.com](http://www.iktissad.com)

## سامسونغ

نظق "U700 HSPDA Ultra Slider" الجديد



كشفت شركة "سامسونغ" للإلكترونيات في الخليج، المتخصصة بتكنولوجيا الاتصالات، الغناب عن هاتفها الجوال الجديد "U700"، وهو الهاتف المزلق الأنجل في العالم من فئة "HSPDA".

وفي المناسبة، يقول المدير العام لقسم الاتصالات في الشركة ستيف هان، "تتابع "سامسونغ" تلبية حاجات قطاع المستهلكين التامامي، فهااتف "U700" يمثل كل ما يبحث عنه المستهلك اليوم في هاتف، جوال من ناحية التصميم والتكنولوجيا المتقدمة. ويضم الهاتف الجديد تكنولوجيا "3.5G HSPD" المتقدمة، ويتميز بوسلة كابل USB 2.0 ووسلة بلوتوث 2.0 لاسلكية لرفع سرعة

تكنولوجيا "HSPDA" إلى حذها الأقصى. ويحتوي أيضاً على كاميرا بقوة 3,2 ميجابيكسل، إضافة إلى كاميرا "VGA" ثانية للاتصالات عبر الفيديو. وهو مجهز بمشغل وسائط مدمج يسمح للمستخدم بأن يستمتع بتجربة موسيقية وفيديوية سهلة خلال التنقل. ومع ذاكرة داخلية سعتها 20 ميجابايت وبطاقة ذاكرة خارجية MicroSD سيحتل هاتفك إلى طبة موسيقية ثقالة. كما يضم الهاتف المزيد من المزايا المتقدمة، مثل Smart UI التي تم تطويرها مؤخرًا لتحسين تجربة الملاحة مع خيارات Smart Messaging و Smart Search و Smart LCD.

## أبييت

تعين جاك كرين مديراً عاماً جديداً

أعلنت "أبييت" عن تعيين جاك كرين في منصب المدير العام للشركة في الشرق الأوسط وأفريقيا والهند، في خطوة تؤكد فيها "أبييت" زبانة التزامها نحو المنطقة. وسيتركز كرين جهوده على الأعمال الثقالة وتخطيط المنتجات في تلك المناطق، وفيادة نمو مبيعات الشركة.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة "أبييت" جيم موريسون: "دبي هي المكان الأهم بالنسبة إلى "أبييت"، ونعتقد أن جاك كرين هو الشخص الأفضل لتسلم هذا المنصب المهم جداً. فهو يمتلك معرفة ثرية وخبرات واسعة، وكلية ثقة أنه سيحقق للشركة المزيد من النمو في هذه المنطقة الحيوية".

ويقول كرين: "أنا سعيد لحصولي على الفرصة لتقديم خبراتي كاملة في قلب منطقة أعمالنا، حيث نقوم حالياً بتوسيع نطاق متجاننا وخدماتنا في أنحائها".



جاك كرين

## ايسر

تستعرض منتجاتها الجديدة في "جيتكس"



كريشنا ميراني

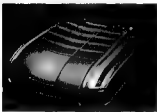
تسعى شركة "ايسر" كمبيوتر، التي تُعد من أهم مزودي حلول تقنية المعلومات في العالم، والفائزة بجائزة دبي للجودة، لتعزيز صدارتها في السوق من خلال معرض "اسبوع جيتكس للتقنية 2007". وتضيف الشركة إلى الزوار سيتمكنون في هذه الدورة من

معرض جيتكس، من حضور عرض موجه عن مجموعة "ايسر" من المنتجات المتخصصة ومنتجات المستهلكين، بما في ذلك أجهزة الكمبيوتر المكتبية والنقالة، وشاشات العرض، والمزودات وأجهزة التخزين، وحلول الأعمال للشركات والحكومات والتعليم.

وبمناسبة المشاركة في "جيتكس" يقول مدير عام شركة "ايسر" الشرق الأوسط كريشنا ميراني أن منتجات "ايسر" تُساهم في تمكين المستخدمين من استخدام التجهيزات المعلوماتية والانتفاع منها، ويمنحنا "معرض جيتكس" فرصة لاستعراض ابتكاراتنا العالمية أمام عملائنا في الشرق الأوسط. وستركز "ايسر" خلال المعرض على 3 مجالات رئيسية، هي: التقارب، والتنقل، والمؤسسات التجارية. وساعد تركيز "ايسر" على مجموعة المنتجات النقالة في تصدّر الشركة سوق أجهزة الكمبيوتر اللداتية في الشرق الأوسط، حيث تملك حالياً حصة سوقية تبلغ نحو 24,2 في المئة.

## Vertu

نظق هاتفاً جديداً



الهاتف الجديد Vertu  
"Ascent Ferrari 1947 Limited Edition"

أطلقت "Vertu"، أول شركة لأجهزة الاتصالات الرفاقية في العالم، الهاتف الجديد Vertu Ascent Ferrari 1947 Limited Edition، وذلك إحياء للذكرى الـ 60 لتأسيس شركة "فيراري".

ويستلهم هذا الإصدار المحدود جوهرة من سيارات الفيراري GT، ويبدو ذلك جلياً من خلال استخدام التيتانيوم المصقول يدوياً في تصميم الهيكل الخارجي للهاتف. وبمحاكاة أعراف وتقاليدي سيارات الفيراري GT، تم تغليف الهاتف بالجلد الأحمر والأسود المستخدم في سيارات الفيراري، مع شرائط سوداء جلدية على الجانبين. ويبرز رمز "فيراري" المشهور في أسفل الواجهة الأمامية، في حين تظهر دؤاسة الغرامل الأسطورية والمصنوعة من شبكة من الألمنيوم، على الواجهة الخلفية. وبسي لافتة فريدة تميز الإصدار المحدود من هاتف "Ascent Ferrari 1947 Vertu" بتوقيع كل طراز على جذه من الرقم 1 إلى 1947، وذلك تقديرًا لهذه السنة بالتحديد التي شهدت تصنيع السيارة الأولى التي تحمل رمز "الفروس" من قِبل مؤسس الشركة أنزو فيراري. وفي المناسبة، يؤكد رئيس "Vertu" ألبرتو توريس أن "Vertu" و"فيراري" يتشاركان التزاماً واحداً وهو الاهتمام بأعلى المعايير من حيث التصميم والهندسة والأداء. ■

# GITEX TECHNOLOGY WEEK

EMPOWERING. CONNECTING. ENTERTAINING.

## حدث تقنية الاتصالات والمعلومات

الأقوى لهذا العام

٨ - ١٢ سبتمبر ٢٠٠٧

مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض

### نظور الأعمال

على أوضاع السوق وتطورها على ما يراه من  
٢٠٠٠ شركة موزعة لمنتجات تقنية الاتصالات  
والطيران من أكثر من ٨٠ دولة



### نربط العالم

لنواصل مع أبرز خبراء هذه الصناعة وأهمها  
على التجهيزات المستقبلية في عالم الشركات  
والإتصالات وأوضاع الحياة التقنية وأوضاع  
أصل تقنية المطرقة والتطبيقات



### نرفه المستقبل

المعرض التجاري الدولي الأكبر لإلكترونيات  
المستهلكين وأجهزة تقنية المعلومات  
والهواتف والأجهزة الطرفية في الشرق الأوسط  
والإلكترونيات في الشرق الأوسط وجنوب آسيا



### مؤتمر أسبوع جيتكس للتقنية العالمي



يقدم هذا المؤتمر الذي يلام برعاية شركة "أي بي إم" سلسلة من المحاضرات والندوات  
ويجسد النقاش والحوارات التكنولوجية بين شخصيات كبرى رئيسية بتاريخ ٨ سبتمبر  
بالقوة السعيد في رؤى أحد كبار مسؤولي شركة "أي بي إم" العالمية، خبراء خبراء  
التكنولوجيا، ندوات الحوارات الفريدة وفقرات حوارية مصادرة والمختصة.

**GADGET GLAM** - ويتوقع أن يحضر ما يقارب ١٠٠٠٠ شخص من مختلف أنحاء العالم ويقدم برعاية  
١٠٠٠ منتج من جيتكس - في ٢ في المنطقة ٢ سيتطلب الحدث أيضاً طين معرضي  
GUMI وشبكة الإنترنت من أجل أن تكون هذه الفرصة في عالم تقنيات  
المستهلكين.

لا تدعو

الفرصة تفوتكم

بادروا بالتسجيل المسبق الآن

[www.gitextechnologyweek.com](http://www.gitextechnologyweek.com)

والأوقات السخوة

٨ سبتمبر	١٢ سبتمبر	١٠ سبتمبر	٩ سبتمبر
١٢ سبتمبر	١١ سبتمبر	١٠ سبتمبر	٩ سبتمبر
١٢ سبتمبر	١١ سبتمبر	١٠ سبتمبر	٩ سبتمبر
١٢ سبتمبر	١١ سبتمبر	١٠ سبتمبر	٩ سبتمبر

للتسجيل والاحتفال الأمسيات فقط

GADGET GLAM

بالاشتراك مع

الراعي الرئيسي

GADGET GLAM

بالاشتراك مع

الراعي الجلاش للمؤتمر

يحتل GULFCOMMS بموافقة ودعم

بدم

بمنظم



[www.gitextechnologyweek.com](http://www.gitextechnologyweek.com)

## ادي للتعليم" تنشئ 5 جامعات في الخليج

أعلنت شركة "ديبي للتعليم" عن خططها لتوسعة نشاطاتها وجودها في منطقة الشرق الأوسط والخليج، عبر إنشاء عدد من المؤسسات التعليمية لتلبية احتياجات سوق العمل تشمل جامعة ومدرسة في كل من دول مجلس التعاون الخليجي.

وكانت شركة "ديبي للتعليم" قد بدأت أولى استثماراتها بإنشاء الجامعة الكندية في دبي قبل عامين تقريباً، باستثمارات قدرت بـ 120 مليون درهم (32 مليون دولار) وتخطط الشركة لإنشاء عدد من المؤسسات التعليمية المشابهة في المنطقة. وبحسب خبراء ومختصين، فإن الطلب على قطاع التعليم في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يبلغ نحو 21 مليار دولار.

يذكر أن شركة دبي للتعليم ستقوم بإدارة هيئات تعليمية متطورة مع الاستعانة ببرامج تعليمية عالمية المستوى وناجحة لتلبي حاجات المعلمين وسوق العمل.

## اتفاقية بين "الأردنية لتطوير المشاريع والجامعة الأردنية

وقعت المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية، ممثلة ببرنامج تحديث وتطوير المشاريع الاقتصادية، اتفاقية مع الجامعة الأردنية تتعلق بتطبيق مبادرة "دكتور لكل مصنع".

وتهدف هذه المبادرة إلى فتح المجال أمام الشركات الصناعية للاستفادة من خبرات أعضاء هيئة التدريس في الجامعات من خلال القيام بزيارات إلى الشركات وتقييم أوضاعها لتحديد مشاريع تعاون. وتتضمن الاتفاقية قيام المؤسسة بدعم برنامج "دكتور لكل مصنع" من خلال المساهمة بدفع نسبة من تكاليف تنفيذ مشاريع لـ 25 شركة صناعية مسجلة لدى غرفة صناعة الأردن يصل إجمالي قيمتها إلى 70 ألف دينار تمثل مساهمتها في تنفيذ البرنامج، بالإضافة إلى تغطية تكاليف مكافآت 25 باحثاً لمدة ثلاثة أشهر، أي ما نسبته 80 في المئة من قيمة التكلفة الكلية، فيما تغطي الشركات المستفيدة نسبة الـ 20 في المئة.

## "رأسمال للتعليم" تخطط لشراء 10 مدارس

بدأت شركة "رأسمال للتعليم"، وهي شركة متخصصة في الاستثمار في التعليم أسسها بنك أدكس تصل استثماراتها إلى نصف مليار دولار، بمفاوضات لشراء 10 مدارس كبرى في المنطقة،

ومن ثم تطويرها وإدارتها بشكل استثماري مع المحافظة على النوعية الراقية في التعليم.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه المدارس التي سوف تشتريها الشركة تصل أسعار الواحدة منها إلى 20 مليون دولار، وهي تعتبر أن العائد على الاستثمار يدل على مدى نجاحه، مع الإشارة إلى أن الدراسات التي قامت بها أكدت أن العائد يزيد على 20 في المئة.

## إصدار دليل المبادرة الوطنية للتعليم في الإمارات

وقعت هيئة تنمية وتوظيف الموارد البشرية الوطنية "تنمية" مع كل من وزارة التربية والتعليم في دولة الإمارات و"برنامج الإمارات لتطوير الكوادر البشرية" ودائرة الموارد البشرية في حكومة الشارقة وشركة "هوت كورسيس" والشرق الأوسط، اتفاقية شراكة تهدف إلى إطلاق دليل



ممثلو الهيئات بعد توقيع الاتفاقية

يعني بالخيارات المهنية والتعليمية المتوفرة للطلبة.

ويسلط هذا الدليل، الذي يحمل عنوان "دليل المبادرة الوطنية في مجال التعليم المستمر والعالي"، الضوء على أهمية اتخاذ القرار المهني السائب والخيار الأكاديمي الصحيح بغية ضمان نجاح المسار الوظيفي. وتدعو الاتفاقية إلى تفعيل التعاون بين جميع الشركاء بهدف الترويج للدليل الجديد والتعريف بمزاياه بالنسبة للطلبة الإماراتيين.

ويحتوي الدليل، الذي سيتم إصداره خلال العام الجاري، على مختلف الخيارات التعليمية والمهنية المتوفرة للطلبة الإماراتيين، كما يسلط الضوء على فرص التوظيف وأماكن العمل، إلى ذلك، يضم الدليل معلومات حول مختلف المنح للدراسة المخصصة للطلبة المواطنين الراغبين بإكمال دراستهم الجامعية أو العليا.

## أسهم الشركات التعليمية عرضة للتأثر بالشائعات

قال محللون ماليون ومعتبون أن أسهم الشركات التعليمية المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية أصبحت عرضة أكثر من غيرها للتأثر بالشائعات، ولأسباباً مع تلاعبها بالآخبار المتناثرة في شأن بدء الموسم التعليمي، وأشاروا إلى أن الشركات التعليمية تشهد انتعاشاً ملحوظاً مع مطلع كل عام دراسي، على اعتبار أن أسهمها تنمو بفضل توسعاتها المحلية والإقليمية لأن بعضها يدخل في مشاريع خليجية وعربية ما يدعم موقف أسهمها للدرجة.

والجدير بالذكر أن هناك خمس شركات تعليمية وأكاديمية وتقنية مدرجة في السوق وفق قطاع الخدمات، وهي: للجموعة التعليمية القابضة، آيأس للتعليم الأكاديمي والتقني، هيومن سوفت القابضة، التعليم الاهلي، والتعليم للتميز للخدمات التعليمية. ويبلغ إجمالي رؤوس أموال هذه الشركات للدقوة نحو 48 مليون دينار.



25 years 25 hours a day

meeting every challenge  
setting every standard

today we celebrate 25 years of being everywhere for you,  
setting every standard for your service and the service of the communities  
we live in.

thank you for making it all possible.

**ARAMEX**

# بعد مركزها الجديد في ميناء بيروت "أرامكس" تطلق خدمة "تسوق واستلم"

بيروت - سحر غانم



اسما غنوم

كشفت "أرامكس" الخقاب عن مركزها الجديد في المنطقة الحرة اللوجيستية، التي افتتحت مؤخراً في ميناء بيروت. ويمثل هذا المركز، بحسب مديرة "أرامكس" في لبنان أسما غنوم، خطوة استراتيجية لعمليات الشركة، والالتزام منها بالاستثمار المستمر في قطاع النقل والخدمات اللوجيستية في لبنان، اطلقت "أرامكس" خدمة "تسوق واستلم" المبتكرة التي حصلت على جائزة "البريد العالمي"، معززة مكانة الشركة في تقديم حلول توصيل سريعة تناسب مع مختلف قطاعات الأعمال واحتياجات عملائها.

بالقرارات المحلية، فكل مدير يتمتع بحرية التفاعل مع حاجات السوق التي تدخل في نطاق مسؤوليته. كما تتبع الشركة سياسة الأبواب المفتوحة والشفافية، وتتميز بمنهج فريق عملها حرية المفاوضة على البيع والشراء من دون العودة إلى الإدارة.

وتهدف الاستراتيجية التوسعية لـ"أرامكس" إلى دخول أسواق جديدة، وتقول غنوم: "تتواجد الشركة في جميع الدول العربية وفي شمال أفريقيا والهند وأجزاء من أوروبا وأميركا، وهناك نية بالتوسع في الصين التي تُعتبر سوقاً مهمة جداً بالنسبة للشركة، بالإضافة إلى بعض دول أفريقيا الشمالية كالجزائر وتونس".

واعتمدت الشركة مؤخراً استراتيجية تلك واستحوذ عدد من الشركات العاملة في القطاع على الصعيدين الإقليمي والعالمي، وتشير غنوم: في هذا الصدد إلى ملك "أرامكس" شركة Twoway-Vanguard في بريطانيا، وتقول أنّ هذه الشركة وغيرها تشكل صلة وصل للعمل بين أميركا الشمالية وأوروبا والشرق الأوسط؛ مؤكدة أنّ هناك مفاوضات مستمرة لشراء شركات جديدة في مختلف أنحاء العالم.

وكانت "أرامكس" استضافت اجتماعات تصالف التوزيع العالمي، وهو بحسب غنوم، عبارة عن تحالف بين مجموعة من الشركات تقوده "أرامكس"، تعمل الشركات المنضوية فيه على تبادل الخدمات في ما بينها. وتمثل هذه اللقاءات أداة مهمة لتحديد أفضل التطبيقات والممارسات واعتمادها على مستوى قطاع النقل والخدمات اللوجيستية، كما تتبع فرصاً متميزة لـ "أرامكس" لاكتشاف إمكانات النمو والتوسع الجغرافيين الاستراتيجيين على مستوى العالم. ■

رحلة وطرابلس وصيدا وعين للرئيسة والصالومي حيث المركز الرئيسي، وتتوزع مستودعاتها بين الكرتينا والدكرانه والمنطقة الحرة في مرها بيروت.

وفي هذا الإطار، توضح غنوم أنّ الشركة تسعى إلى إقامة مستودعات داخلية كبيرة، إذ تظهر حاجة ماسة إليها، وتلوي شراء قطعة أرض لها هذه المستودعات الجديدة.

## خدمات من وحي الحاجات

وفي ما يتعلق بخدمة "تسوق واستلم" (Aramex shop and ship mailbox service) الجديدة التي اطلقتها الشركة مؤخراً في السوق اللبنانية، توضح غنوم: "طوّرتنا هذه الخدمة لتلبي الطلب المتزايد على التسوق عبر الإنترنت، وذلك من خلال اتفاق عقدناه في نيويورك يقضي بإمكانية فتح صندوق بريد شخصي للبنانيين داخل نيويورك ولبنان من دون الحاجة إلى الإقامة هناك، ما يمكنهم من التسوق عبر الإنترنت، حيث تُرسل المشتريات إلى عنوانهم في أميركا وتقوم "أرامكس" بنقلها إلى لبنان". ويخصص الخدمات الجديدة الأخرى، تشير غنوم إلى أنّ الشركة بدأت بتقديم نوع من الخدمات غير النقل السريع، حيث أعلنت مؤخراً استعدادها لنقل مختلف أنواع المشحونات إلى جميع المناطق في الجنوب.

## التفكير عالمياً .. والعمل محلياً

وبالنسبة للمزايا التنافسية للشركة، تؤكد غنوم أنّ ميزتها الأساسية تكمن في التفكير عالمياً والعمل على صعيد الأسواق المحلية. وهذا ما يساهم في تحقيق السرعة بتلبية حاجات السوق، إذ لا تتدخل الإدارة

بممثل مركز "أرامكس" الجديد بوابة استراتيجية لوصول أسواق ومناطق جديدة ضمن شبكة الشركة اللوجيستية الممتدة في الشرق الأوسط، وعزز حلول النقل والخدمات اللوجيستية المتعددة التي تقدمها الشركة، إضافة إلى إسهامه في تحقيق وقت أفضل لحركة نقل البضائع محلاً وبعيداً من أوروبا وشمال أفريقيا باتجاه دول الخليج العربي وشرق المتوسط.

ويقدم المركز الخدمات الأساسية التي توفرها شبكة الشركة المتخصصة في النقل اللوجيستية من نقل وتوصيل بري وبحري، إضافة إلى التخزين للمعنى من الضرائب والنقل المبرد للمواد القابلة للتلف، والإيداع الأم للسلع الثمينة وغيرها من الخدمات.

وحول المركز الجديد، تقول مديرة "أرامكس" في لبنان أسما غنوم: "نحن نأمل، أسوة بكل من دخل المنطقة الحرة، أن نجعل من بيروت مدينة رائدة في نطاق المناطق الحرة والخدمات اللوجيستية. ونحن نسعى، مع هيئة ميناء المنطقة الحرة والبحار، لتحديث القوانين التي من شأنها تطوير الخدمات اللوجيستية في المنطقة الحرة".

وتتابع: "إذا تمكنا من تطوير القوانين وتخفيض الرسوم فمن المؤكد أننا نستمتع من منافسة المناطق الحرة في جبل علي وفي الأردن. فمرها بيروت يتمتع بموقع جغرافي مهم بين أوروبا ودول الخليج والشرق العربي ما يساهم في اختصار الوقت، ولكن العائق الوحيد هو التكلفة المرتفعة في مرها بيروت، في حين أنّ أسعار النقل البحري من أوروبا إلى بيروت رخيصة جداً".

وتغطي خدمات "أرامكس" كافة المناطق اللبنانية يومياً من خلال مراكزها المنتشرة بين

## دبي لصناعة الطيران تستحوذ على شركتين أميركيتين لخدمات الطيران



أعلنت دبي لصناعة الطيران عن صفقة بقيمة 1.9 مليار دولار للاستحواذ على شركتي "ستاندرد إير" و"لاندمارك للطيران" العاملةتين في قطاع خدمات الطيران والنابعين لمجموعة "كارلايل" الأميركية. وستقوم شركة دبي لصناعة الطيران بدمج الشركتين العاملةتين في مجال توفير خدمات الصيانة والتصليح والكشف الدقيق الخاص بالطائرات ضمن مشاريع دبي لصناعة الطيران للهندسة.

الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم

وقال رئيس دائرة الطيران المدني في دبي ورئيس مجلس إدارة دبي لصناعات الطيران الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم أنه "باستكمال صفقة الاستحواذ على "ستاندرد إير" و"لاندمارك للطيران" نكون قد قدمنا خطوة كبيرة في إطار تنمية وتعميق العلاقات الاقتصادية والاستثمارية بين دبي والإمارات من جهة، والولايات المتحدة الأميركية من جهة أخرى". بدوره اعتبر العضو المنتدب لشركة دبي لصناعة الطيران د. عوم بن سليمان أن هذه الصفقة تشكل إنجازاً مهماً آخر يضاف إلى قائمة إنجازات الشركة وستساهم في دفع استراتيجية الشركة الرامية إلى تعزيز التقدم الذي أحرزته حتى الآن.

وبعد عملية الاستحواذ هذه، ستعمل الشركة على تأسيس شبكة عالمية لخدمات الطيران مكونة من 12 مركزاً أساسياً لخدمة الطيران موزعة على أميركا، كندا، أوروبا، سنغافورة، وأستراليا، بالإضافة إلى 14 مركزاً إقليمياً للخدمة والدعم الفني.

## "الاتحاد للطيران" تزيد عدد رحلاتها

تعتمد الاتحاد للطيران زيادة عدد رحلاتها بنسبة 21 في المئة مع نهاية شهر أكتوبر المقبل، حيث تسعى الناقلة إلى جذب المزيد من المسافرين وذلك بفضل طرح جدول الرحلات الجديد حول العالم للموسم الشتوي، والذي يؤمن سرعة ربط أكبر بين المقاصد المختلطة عبر أبوظبي. وسيزداد عدد رحلات الناقلة إلى 716 رحلة أسبوعياً، وستشمل هذه الزيادة بشكل رئيسي دول مجلس التعاون الخليجي وأوروبا وشبه القارة الهندية.

وقال الرئيس التنفيذي لـ "الاتحاد للطيران" جيمس هوغن: "تم وضع البرنامج الجديد بإحكام وبعد دراسة متأنية لشبكتنا للتنامية، لوسقيد المسافرين بشكل كبير من العدد الإضافي للرحلات ولواعيد الجديدة، لخدمهم وتؤمن سرعة الربط عبر مطار أبوظبي الدولي والانتقال على نحو سهل وملائم بين مقاصد الناقلة المختلفة عالمياً".



إحدى طائرات الاتحاد للطيران

## أيأتا: اعتماد البطاقة الإلكترونية يوفر 3 مليارات دولار سنوياً

سوى 278 يوماً وستصبح التذاكر الورقية مجرد مادة لهواة التجميع.

وأضاف بيسفغاني: "نحن نعمل على تغيير صناعة فيها منافع ملموسة للمسافرين ووكلاء شركات الطيران والبيئة. حيث سيتمتع المسافرون برحلات مريحة ومربحة من دون الحاجة إلى استخدام البطاقات الورقية، وسيتمتع وكلاء شركات الطيران بفرصة لتوسيع نطاق أعمالهم وخدمة زبائنهم من بعد".

وقال "إن تكلفة إصدار البطاقة الإلكترونية الواحدة أقل بـ 9 دولارات من تكلفة البطاقة الورقية، ما يعني أن "أيأتا" ستوفر 3 مليارات دولار سنوياً. ولغت إلى أن إلغاء استخدام البطاقات الورقية سيحافظ على نحو 50 ألف شجرة كل سنة، مؤكداً أن البطاقات الإلكترونية ستكون فوراً لجمع الأرباح".

أكد الاتحاد الدولي للنقل الجوي (IATA) أن موعد الانتقال إلى بطاقات السفر الإلكترونية بات قريباً، وأعلن أن آخر طلبية من ورق تذاكر السفر تمت مؤخراً وشملت طباعة 16.5 مليون بطاقة في 7 مطابع متخصصة، وهي ستوزع على وكلاء السفر للعتمدين من قبل الاتحاد والبالغ عددهم 60 ألفاً، موزعين على 162 سوقاً حول العالم. وقال: "مع حلول يونيو 2008، ستصبح تذاكر السفر التي تصدرها خطة أيأتا للحسابات والتسوية (BSP) إلكترونية 100 في المئة".

وقال المدير العام والمدير التنفيذي للاتحاد الدولي للنقل الجوي "أيأتا" جيوفاني بيسفغاني: "هذا آخر طلب للتذاكر الورقية. فقد مضى 12 شهراً على إطلاقنا حملة 100 في المئة للتذاكر الإلكترونية كجزء من مبادرة الاتحاد لتبسيط الأعمال"، موضحاً أن نسبة إصدار التذاكر الإلكترونية ارتفعت من 16 في المئة في يونيو 2004 إلى 84 في المئة في أغسطس 2007، ولم يبق

## لاند روفر:

### "برنامج ضمان جديد" لـ 5 سنوات



أطلقت لاند روفر "برنامج ضمان جديد" لسياراتها في منطقة الشرق الأوسط يقضي بتحديد فترة الضمان إلى خمس سنوات، أو قطع مسافة 150 ألف كيلومتر. ويشمل البرنامج سيارات لاند روفر الجديدة، رينج روفر، ورينج روفر سبور، وLR2 وLR3. أما في حال تم تصدير السيارة إلى خارج منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فستكون مدة الضمان 3 سنوات أو قطع مسافة 100 ألف كيلو متر، وهي مدة الضمان الأصلية الصادرة من المصنع. المدير العام لـ لاند روفر الشرق الأوسط أندي غوثروب قال إن هذا البرنامج هو ثمرة

وتطورت معها رغبات العملاء، وكان لا بد أن نحرص على أن لا نقدم سيارات عالية الجودة فحسب، بل أيضاً المزيد من المزايا القيمة لعملائنا من حيث الخدمة حتى يكون قرارهم بامتلاك إحدى سياراتنا مجزياً وذات قيمة.

لستراتيجية جديدة للشركة مدتها إثراء تجربة امتلاك سيارات لاند روفر بتقديم أفضل الدعم للعملاء في جميع المستويات. وأضاف: "إن رضى العملاء هو أحد العوامل الرئيسية التي تدفع أعمال الشركة إلى الأمام. فمنه ندره أن صناعة السيارات

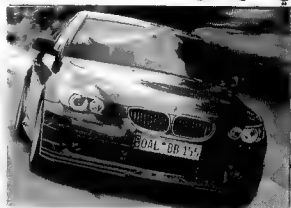
## استمرار نمو مبيعات "مرسيدس-بنز" في المنطقة



أعلنت شركة "مرسيدس-بنز" عن نمو مبيعاتها في منطقة الشرق الأوسط بنسبة أكثر من 17 في المئة في شهر يوليو الماضي، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2006، لتصل إلى 1083 سيارة صالون. وبلغت مبيعات الشركة في المنطقة، في النصف الأول من العام الحالي 9392 سيارة، وارتفعت المبيعات السنوية للفترة C أكثر من 24 في المئة، بفضل نجاح الطراز الجديد الذي طرح مؤخراً، فيما لقيت الفئة B الصالون إقبالاً كبيراً، وارتفعاً في مبيعاتها بلغ أكثر من 18 في المئة، وزادت مبيعات سيارات الدفع الرباعي الفخمة، بما فيها الفئة ML والفئة G بنسبة 30 في المئة.

وقال مدير عام المبيعات والتسويق لجمعية سيارات مرسيدس في الشرق الأوسط جوهانس فريتن إن الشركة تعد بمفاجآت عديدة خلال النصف الثاني من العام الحالي، من خلال تقديمها لعدد من السيارات الجديدة المثيرة خلال معرض الشرق الأوسط الدولي للسيارات في دبي في شهر نوفمبر، وأشار إلى أنه سيتم تحقيق الأهداف الراسمة للمبيعات للعام الحالي.

## "بي أم دبليو ألبينا B5" في الشرق الأوسط



تم مؤخراً الإعلان عن طرح سيارة BMW ALPINA B5 الجديدة في أسواق الشرق الأوسط. وهذه السيارة مجهزة بمحرك من 8 أسطوانات، بسعة 4,4 ليترات، وقوة 500 حصان خلال 5,500 دورات في الدقيقة، وعزم يصل إلى 700 نيوتن، فضلاً عن سرعة قصوى تبلغ 314 كلم في الساعة. ويصل تسارعها من صفر إلى 100 كلم / ساعة إلى 4,7 ثوان فقط. وتعد B5 سيارة الصالون الأسرع في العالم، مع ناقل الحركة أوتوماتيكي ZF من 6 سرعات، وجرى تجهيزها بنظام SWITCH-TRONIC للتطور الذي يتيح للسائق تغيير ناقل الحركة بالضغط على اثنين من الأزرار في الجانب الخلفي للمقود.

وضع التصميم الخارجي الجديد لسيارة BMW ALPINA B5، حاجز هواء أمامياً يميّز بوضوح سيارة ALPINA ويميّزها مظهرها رياضي، في حين تأتي خلفية السيارة مجهزة بتحسينات لافتة ومصابيح خلفية جديدة.

للتعطّلات. ويميز الكروس غولف تفاصيل عملية عديدة مثل الطاولات القابلة للانغلاق على مساند الفرع، والتي تكفل المقاعد الأمامية الرياضية المجهزة بمقصّرات تخزين سفلية. أما المقعد الخلفي، فمقبّص إلى أجزاء عدة، ويمكن



تعديل طوله، ويوفّر طاولة لدى ثني القسم الوسطي منه. وبحسب وضعية المقعد الخلفي أيضاً، يختلف حجم حمولة الصندوق ما بين 995 و505 لترات. ولدى ثني المقاعد الخلفية، ترتفع سعته إلى 1490 لترًا.

كما جهز الطراز الجديد بـ 6 وسائد هوائية (أمامية وجانبية ورأسية)، إلى جانب وسائد خلفية جانبية عند الطلب. كما تم تجهيز المقاعد الأمامية للسيارة بوسائل حماية للراس في حال الاصطدام، إلى جانب أحزمة أمان خاصة. وتم تزويد السيارة بتثبيتات Isofix الخاصة بمقاعد الأطفال، في المقعدين الخلفيين الجانبيين، وببرنامج الثبات الإلكتروني والقيادة للعاكسة ومثبت مقطورة، إلى جانب أنظمة كبح ABS مانعة للانغلاق.

## فولسفاغن تستعدّ لطرّح كروس غولف

تستعدّ فولسفاغن لطرّح سيارة كروس غولف الجديدة، التي ستوفّر في الشرق الأوسط بمحرك سعته 1,6 لتر، مؤلف من أربع أسطوانات، بقوة 102 حصان، ويعزم أقصى يصل إلى 148

نيوتن/متر خلال 3800 دورة في الدقيقة. ويبلغ معدل استهلاكه 7,6 لترات لكل 100 كلم. وتأتي الكروس غولف مجهزة بعلبة تروس من 5 سرعات. يبلغ وزن الطراز الجديد نحو 1300 كغم، ويمكن أن تصل سرعته إلى 173 كلم/ساعة كحد أقصى. كما ينطلق من الثبات إلى سرعة 100 كلم/الساعة في غضون 12,2 ثانية.

وقد جهّز السيارة الجديدة بعجلة قيادة من الجلد متعددة الوظائف، وأضعية نواصات من الألمنيوم، إلى جانب نظام مكثف الهواء "Climatic" للتحكم بدرجة الحرارة، وتجهيزات خاصة لجهاز iPod، ونظام DVD للمقاعد الخلفية، إلى جانب الأنظمة الصوتية والملاحية للخطّة، ومقعد للسائق قابل للتعديل إلكترونياً، ومساعد صوتي لركن السيارة ومصابيح أمامية زينةون مزدوجة توجه عند

# FAST CAR



Location de véhicules  
RENT A CAR  
لكراء السيارات

Centre de Reservation  
pour la Tunisie

34, Rue des Métiers - B.P. 230  
Z.I. Ariana Aéroport 2035  
Tunis Carthage.

مركز الحجز بتونس

34، نهج الحرف - ص.ب 230  
المنطقة الصناعية أريانة، المطار  
تونس قرطاج 2035

## FAST CAR International فاست كار العالمية

[www.fastlocations.com](http://www.fastlocations.com)

Tél. : (+216) 71 941 300

Fax : (+216) 71 940 575

*Libre à vous de dépenser plus*



CHEZ FAST CAR, LA FIDELITE EST UN GAGE D'ECONOMIE.



أودي R8

## ارتفاع مبيعات أودي بنسبة 31 في المئة

أعلنت شركة أودي الشرق الأوسط عن حجم مبيعاتها في النصف الأول من العام الحالي في أسواق المنطقة، والتي بلغت 3223 سيارة، مقارنة بـ 2452 سيارة خلال الفترة نفسها من العام الماضي، أي بنمو نسبته 31,4 في المئة. وتصدت أسواق الإمارات للمبيعات، تلتها أسواق الكويت والمملكة العربية السعودية وسورية.

ويعود سبب النمو بشكل خاص إلى النجاح الذي حققه طراز أودي Q7، الذي تم طرحه في أسواق المنطقة في منتصف العام الماضي، حيث بيع منه 1212 سيارة خلال 6 أشهر من العام 2007. كما شهد طرحة الجيل الجديد من طراز أودي TT في شهر أبريل الماضي إقبالاً كبيراً، وتجاوز الطلب على حصة سيارة أودي R8 الرياضية، ضعف الحصة المخصصة للمنطقة من هذه السيارة.

يعود الفضل في هذا النمو إلى التطوير المستمر للبنية التحتية لخدمات ما بعد البيع، ومن أهمها إنشاء المركز الإقليمي لقطع الغيار في المنطقة الحرة في جبل على مساحة 10 آلاف م2، والذي يتيح تسليم 90 في المئة من القطع خلال فترة تتراوح ما بين يوم واحد وثلاثة أيام، إضافة إلى مركز التدريب الإقليمي الذي نظم 48 دورة تدريبية تقنية وغير تقنية في خدمات ما بعد البيع خلال العام الحالي.

## بورشه "كايمن أس" يانتاج محدود وحصري

أعلنت شركة بورشه الألمانية أنها ستطرح في أسواق الشرق الأوسط في يناير 2008 طراز "كايمن أس"، بإصدار محدود وبلمسات Porsche Design Edition 1، بعد أن يتم طرحه عالمياً في شهر نوفمبر من العام 2007. وسيتيح طرحة عدد محدود قدره 777 سيارة فقط، وكل سيارة ستكون مميزة من خلال الملصق الموجود على غطاء حجيبة القفازات.

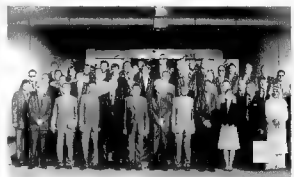
وقامت بورشه بدمج أشكال تصميمية مختلفة في هذه الطرازات من سيارات الكوبيه الخاصة ذات المحرك الواسطي، ويتميز هذا الإصدار باللون الأسود الخارجي ومحرك بقوة 295 حصاناً، وهو مشابه، في الوقت نفسه، لـ Porsche Design و"الكرونوغراف 1" الشهيرة التي صممها فيريدناند كسندر بورشه قبل 35 عاماً.

وتتم تجهيز هذا الطراز بالجلد الأسود، مثل اقراص العدادات وتصميمها الذي يعكس جميع الكرونوغرافات لـ Porsche Design، حتى الكنسلون الواسطي ولوحة عدادات السيارات وتلميسات الأبواب تلمع باللون الأسود، في حين أن عجلة القيادة الرياضية والتبواب تلمع باللون الأبيض.

وبطانة السقف مكشوفة بجلد "الكنتار" الأسود اللامع للأزلاق. والتجهيزات التقنية للسيارة هي أيضاً من الدرجة الأولى، فحسب السيارة للتخفيض بمقدار عشرة ملايين ومئات وتظام بورشه للتحكم الفعّال بالتعليق (PASM) الممتورق كتجهيز قياسي يتحكم بطريقة فعّالة بصلابة ممتصات الصدمات، ويوفر وضعية رياضية خاصة يمكن تفعيلها بكبسة زر لتعطي إحساساً حقيقياً بقيادة ديناميكية. أما حافظات لسانة على العجلات البالغ طرهما خمسة ملايين ومئات وعجلات التوربو بقباس 19 بوصة يُعزّز بإطارات الجور الأمامي بحجم 235/35ZR19 وإطارات الخور 265/35ZR19 الخلفي بحجم 265/35ZR19.



## نيسان الشرق الأوسط تكرم وكلاءها



أقامت نيسان الشرق الأوسط في مقرها في دبي الحفل الثاني لتوزيع جوائز العلاقات العامة لوكلائها في المنطقة، والتي تمنح لتشجيع وتقدير أفضل المبادرات والممارسات من وكلاء نيسان في منطقة الشرق الأوسط في مجال العلاقات العامة. وتنقسم الجوائز إلى فئات عدة تشمل "أفضل حملة لطرحة للمنتجات الجديدة" و"أفضل خبر إعلامي" و"أفضل مبادرة" و"جائزة التقدير الخاصة".

وفاز بجوائز نيسان للعلاقات العامة في دورته الثانية كل من "العربية للسيارات"، وكل من نيسان في دبي والإمارات الشمالية، و"شركة رساماني يونس للسيارات" في لبنان؛ و"سهيل هوان للسيارات" في سلطنة عمان؛ و"يوسف المؤيد وأولاده" في البحرين.

المدير الأعلى للعلاقات العامة والاتصالات في نيسان الشرق الأوسط صالح جعفر، قال: "تمثل الاتصالات الفعّالة في قطاع السيارات التنافسي اليوم أداة أساسية لنمو الأعمال والمحافظة على السمعة الطيبة بين العملاء والعاملين والمساهمين والوسائل الإعلامية وغيرها من الجهات. ويسرنا أن نرى موزعيننا يسعون على نهج التزامنا نحو منطقة الشرق الأوسط، ولا يندخرون جهداً في تخطيط وتنفيذ مبادرات متميزة في مجال العلاقات العامة تدعم مكانة علامة نيسان واسمها التجاري وصورتها في أذهان الجميع".

## جديد Baume & Mercier في أسواق المنطقة

أعلنت دار الساعات السويسرية يوم الأحد مرسيدس-  
"RIVIERA XXL CHRONO ساعة Baume & Mercier  
"DIVER" الجديدة في أسواق منطقة الشرق الأوسط.  
يمتاز تصميم هذه الساعة بحجم العلبة والإطار المعدني  
للميز باللون الأسود، إضافة إلى الحركة الأوتوماتيكية  
والكرونوغراف الدقيق مع عدادات مطلية بالروديوم المزخرف  
بأنشكال Côtes de Genève المميزة.  
سوار الساعة مصنوع من المطاط الأسود، والساعة تتمتع  
بقدرته على مقاومة الماء حتى عمق 200 متر وتناسب فئة هواة  
رياضة الغطس.



## جديد TAG Heuer "Grand CARRERA"

أطلقت تاج هوير "لصناعة الساعات الرياضية تشكيلة  
الساعات الجديدة "غراندي كاريرا - TAG Heuer Grand  
"CARRERA"، وذلك خلال سباقات "سيارات الأحلام" على  
حلبة سباق ألفومولا 1 في "لاكستل" في فرنسا. وحضره عدد  
من نجوم ومشاهير العالم في الرياضة والتلفزيون، بينهم البطل  
العالمي في سباق السيارات محمد بن سليم.  
الرئيس والرئيس التنفيذي في تاج هوير - جون كريستوف  
بايبن قال: "تأتي التشكيلة الجديدة لتعزز بالتصميم الأنيق  
ونقطة الصنع، وهي تشمل "غراندي كاريرا كرونوغراف"، التي  
تنتمي للمجموعة المتطورة "غراندي كاريرا" وتتوفر في أسواق  
منطقة الشرق الأوسط".  
يمتاز التصميم الجديد لساعة غراندي كاريرا كرونوغراف  
بحجم العلبة الكبير والذي يتوفر بقياس 43 ملم وتم تصميم  
القياس بشكل يتناسب مع الساعة الرياضية ستوب واتش.  
أما ساعة "غراندي كاريرا ستيل فولد"، التي تنتمي إلى  
المجموعة للمتطورة "غراندي كاريرا" فهي متوفرة في أسواق  
منطقة الشرق الأوسط بالسوار المعدني المزخرف بالذهب  
الأصفر.

## جورج كلوني في أول إطلالة كسفير لـ Omega



جورج كلوني

كشف الممثل جورج كلوني في أول إطلالة له بعد انضمامه إلى سفراء  
علامة أوميجا Omega منذ فترة وجيزة، كيف الهمة شركة الساعات  
السويسرية الشهيرة، والتي رافقت أول رجل إلى سطح القمر، عندما كان  
شاباً.  
وأشار كلوني إلى أنه تلقى أول ساعة أوميجا هدية من عته في العام  
1969 وقال: "أذكر عندما كنا أصدقاء في وأنا في مرحلة النمو في  
الستينات والسبعينات من القرن الماضي، حيث كان عصر الفضاء. لقد  
اعتدنا أن نشقري الساعات ونرسم عليها شعارات أوميجا".

## Rado New من Rado Original Jubilé S



تقدم رادو Rado سماعتها رادو نيو  
أوريجينال جوبيليه أس Rado New Original Jubilé S  
الجديدة والفريدة بمزاياها.  
مشبه الساعة من التيتانيوم، مع سوار  
فولاذي بطبقة خارجية حريرية، يمسك  
بعلية حافظة من المعدن الصلب محيط  
بمينا مستدير بلونين. ويلف  
وسطها الأزرق الناشف شريط  
أسود عالي للمعان تزيينه مؤشرات  
الساعات الزرقاء وأحدى عشرة  
حبة من الماس ونافذة للتاريخ عند  
الساعة الثالثة. ويكشف الزجاج  
العنبر من الكريستال المسفيري عن  
قربين فضيين للساعات والدقائق وظل  
أبيض لعقرب الثواني.  
تتمتاز ساعة نيو أوريجينال جوبيليه  
أس بالتاج المثبت بيدوي والرصع بثمانية  
حيات من الماس.

## مجموعة غنية من Cross

طرحت Cross مجموعة كبيرة من الأكسسوارات الشخصية الأنيقة، التي تتضمن ساعات ومنتجات جلدية يمكن استخدامها في المكتب أو في المنزل أو على متن الطائرة أو داخل السيارة، وهي تقدم موديلات أفلام "فيربي"، و"سينشري"، و"تاوانسيند"، و"ATX" و"كلاسك سينشري"، و"سينشري 2" و"تيك 3" و"البوغسي" و"أوتوكروس". ومن الأكسسوارات الشخصية طرحت الشركة منتجات "أوتوكروس" الجلدية وساعات "كروستان".

يذكر أن علامة كروس تملك أكثر من 21 براءة اختراع مسجلة، استطاعت من خلالها تطوير وتسويق العديد من المنتجات المهمة في مجال أدوات الكتابة، من أهمها قلم "سينشري" الذي تحول رمزاً للعلامة منذ 60 عاماً.



## استعادة المسروقات من متحف Girard-Perregaux



لويجي مكالوسو

عادت الساعات المسروقة من متحف Girard-Perregaux في شوفور فون في سويسرا إلى مقرها في فيللا مارغريتا سلالا، بعد أن تمكنت الشرطة الفرنسية من القبض على اللصوص في جنوب منطقة فالدايمون في فرنسا، وتمثل هذه المجموعة الفريدة من الساعات إرث ثقافة صناعة الساعات السويسرية الرفيعة.

وكان اللصوص دخلوا إلى متحف الدار السويسرية وتمكنوا من سرقة نحو 100 ساعة. وبعد عملية السطو مباشرة، تم رفع دعوى دولية، وقد ساهم التعاون الوثيق بين الشرطة السويسرية والفرنسية في إنجاح عملية القبض على السارقين.

رئيس دار Girard-Perregaux لويجي مكالوسو أعلن فور تبليغه خبر استعادة المسروقات "أن هذه القطع، القديم منها والمعاصر، تشهد على أكثر من قرن من فن صناعة الساعات والقطع النادرة. إننا جدهم مسؤولون بعودة هذه الساعات إلى متحف Girard-Perregaux لنتضمن من مواصلة مهمتنا في الترويج لثقافة صناعة الساعات الرفيعة".

## جلد Hermès

### ساعة Cape Cod Moon Phases

طرحت شركة هرمس Hermès ساعة Cape Cod Moon Phases للرجال ذات العلبة المصنوعة من الذهب الزهري أو الأبيض من عيار 750 قيراطاً.

تمتاز هذه الساعة بميناؤها المتلألئ الذي يحتضن مراحل القمر عند الساعة السادسة و3 عقارب للساعات والدقائق والثواني. صنع زجاجها من الكريستال السيفيري وسوارها من الجلد الأبيض أو الذهبي أو البني المقطع أو جلد العجل مع قفل أمان من الذهب عيار 750 قيراطاً.

وتحمل Cape Cod Moon Phases بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة، مع طاقعة تخزين للموت 55 ساعة. كما تتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 50 متراً.





## ■ مونيك مالک

تم تعيينها من قبل المجموعة المالية للصير - ميرمس، باحثة اقتصادية أولى في قسم الأبحاث لدى المجموعة. وتتمتع مالک بخبرة تزيد على 13 عاماً في الأبحاث الاقتصادية وأبحاث القطاع الخاص، اكتسبتها خلال العمل في مؤسسات مالية مرموقة مثل بنك "ستانفورد تشارترد" و"بان أند براسيتري"، وهي تحمل درجة الدكتوراه في اقتصادات الشرق الأوسط من جامعة "بورهام" في المملكة المتحدة.

## ■ جون بولوغ

عينته شركة الدار العقارية في منصب الرئيس التنفيذي للعمليات. ويشغل بولوغ حالياً منصباً تنفيذياً مهماً في شركة Grosvenor البريطانية وإيرلندا، وكان قد انضم إليها في العام 1989، حيث شغل مناصب إدارية عدة، وكان له دور كبير في نمو وتطور Grosvenor للشجيرة، حيث كان مسؤولاً عن فوز الشركة بالعديد من المشاريع خلال الأعوام الأخيرة.

## ■ دوسان ميلز

عينته شركة التطوير المالية الكبرى رئيساً لقسم التطوير، ويمتلك مهلاً أكثر من 30 عاماً من الخبرة العالمية في مجال إقامة مشاريع تطوير كبرى لصالح مؤسسات حكومية وخصوصاً في كل من الولايات المتحدة وآسيا وأستراليا ومنطقة المحيط الهادي.

ويختص ميلز في مجال مشاريع التطوير العمراني الرائدة على المستوى الإقليمي وتجديد الوجهات البحرية والحفاظ على القنليات التراثية والسياحة والضيافة.

## ■ مسعود الفهره آل علي

تم تعيينه من قبل إدارة مهرجان دبي السينمائي الدولي مديراً فنياً للمهرجان، حيث سيتولى مسؤولية الإشراف على الضفة البرامجية للمهرجان. ويختير آل علي واحداً من أهم خبراء السينما الإماراتيين وشغل سابقاً منصب المدير الفني في المجمع الثقافي في أبوظبي، كما أشس وأدار مسابقة أفلام من الإمارات لمدة 6 سنوات متتالية.

## ■ فيونا تاج واليوت سانتون



اليوت سانتون

فيونا تاج

أعلنت "دي إتش إل إكسبرس الشرق الأوسط" عن تعيينات جديدة في فريقها المختص بالتسويق في المنطقة، حيث عينت فيونا تاج مديرة للتسويق في "دي إتش إل" الشرق الأوسط، واليوت سانتون مديراً للتسويق في دولة الإمارات العربية المتحدة. وتعمل درجة الماجستير في التسويق من جامعة "وايكاتو". أما سانتون فيمتلك خبرة تزيد على 10 أعوام في مجالات عدة.

## ■ دانيال سمالي

عينته "الجيرا كابيتال" في منصب المدير الإداري للمبيعات والتوزيع. وبعد أكثر من 25 عاماً من الخبرة، ينضم سمالي إلى الشركة بعد تخليه عن منصبه في Deutsche Bank. وهو يجمع بين المعرفة العميقة بأسواق المال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وخبرته الطويلة من خلال عمله في بنوك استثمارية عالمية عدة، ما سيساهم في عملية التوسع وتعزيز مكانة الجيرا كابيتال "عالمياً".

## ■ تعيينات في طيران الإمارات

### ■ ماجد الملا

عينته مديراً جديداً لبيعاتها في دولة الإمارات. وكان الملا التحق بالعمل في "طيران الإمارات" كمكتوب إداري في العام 1996. وشغل قبل تولي موقعه الجديد مهاماً عدة، كان آخرها منصب مدير مبيعات طيران الإمارات في الشارقة والإمارات الشمالية. كما عمل سابقاً مديراً لـ "طيران الإمارات" في 4 محطات خارجية هي: الرياض في السعودية، لبنان، بنغلادش، ولندن.

## ■ جون هونهاوت



عينته شركة "إتش بي" مديراً عاماً لها في الشرق الأوسط وللمجموعة الحلول التقنية للشركة في المنطقة. وقد عمل هونهاوت، الذي يحمل شهادة البكالوريوس في علوم الكمبيوتر من جامعة وايكاتو في نيوزيلندا، كمدير عام بالإتابة لمجموعة الحلول التقنية منذ فبراير 2007، وكان قد شغل من قبل منصب مدير خدمات "إتش بي" الشرق الأوسط. وبالإضافة إلى ذلك، شغل هونهاوت مناصب عديدة في مجال إدارة الخدمات الخاصة بقطاع الأعمال في منطقة جنوب المحيط الهادي قبل تعيينه إلى الشرق الأوسط في العام 2005.

## ■ جيري باسطين

اختاره نادي الأعمال الخاصة "كابيتال كلوب" لينضم إلى فريق الطهارة لديه، وذلك التزاماً مع قرب الانتهاء من وضع المسات الأخيرة على مقر النادي الكائن في مركز دبي المالي العالمي (DIFC). ويتمتع باسطين بخبرة تفوق العقدين من الزمن في مجال الضيافة، وسبق أن درس عدداً من مطابخ نخبة للطعام الحائزة على نجوم الجودة من ميشيلين "Michelin".

يحمل الملا درجة بكالوريوس في إدارة أعمال الطيران من جامعة إمبري وإيرل إيردوتيكال في ولاية فلوريدا في الولايات المتحدة الأميركية.

## ■ سعيد خليفة بن سليمان

عين مديراً إقليمياً جديداً لـ "طيران الإمارات" في قطر. وكان بن سليمان، الذي يحمل شهادة الدبلوم العالي في إدارة الأعمال، قد التحق بالشركة كمكتوب إداري في الدائرة التجارية في العام 2001. وتتحلق بين العديد من المناصب واللها في الهند والقارة الأفريقية.

تحت رعاية صاحبة السمو الملكي الأميرة هيا بنت الحسين  
حرم صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم  
نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي

# المرأة العربية والمستقبل

منتدى حول المرأة العربية

21 - 22 تشرين الأول/أكتوبر 2007 - جيميرا أبراج الإمارات - دبي - الامارات العربية المتحدة

**امرأة** عربية جديدة تتقضى بعد عشرات السنين من حرمانها من التمثيل في كل مجالات الحياة. امرأة عربية أقوى من ذي قبل، مثقفة، ملتزمة وقادرة، تثبت اليوم حضوراً ملفتاً في كل المجالات السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية والثقافية.

**في** السنوات الأخيرة الماضية، اكتسبت المرأة العربية مزيداً من القوة والفعالية في المجتمع، محققة مزيداً من النجاح في دفع ملفها إلى الأمام. وكثيرون يعتقدون بأن قيام زمن جديد يكون بالفعل، حين تتقدم المرأة العربية في مساهماتها للتغلب على العجز القائم، والذي تعاني منه في السياسة، إدارة الأعمال والعلاقات العامة والمجتمع. يتوقع من انفاضة المرأة في المجتمعات العربية أن تشكل عاملاً أساسياً في تحديد ما إذا كانت البلدان العربية قادرة على تحسين نموها الاقتصادي، فتتقدم في عالم المنافسة الاقتصادية في مجال العلوم والتكنولوجيا.

**بهدف** التقاط التحول القائم في عالم المرأة العربية، ولتجديد اتجاهاتها الجديدة التي بدأت بوادرها ولتأمين برنامج فعال لمناقشة الأوجه الأساسية من حياتها، ينمقد منتدى المرأة العربية والمستقبل، للمرة الأولى، في 21-22 تشرين الأول 2007، في دبي.

**ينظم** هذا المنتدى كل من مجموعة «الاقتصاد والأعمال»، الرائدة في تنظيم المؤتمرات في العالم العربي، ومجلة «الحسناء»؛ سيجتمع المنتدى أكثر من 500 شخصية، وتنضم لائحة المدعوين سيدات في مناصب قيادية في القطاعات العامة والخاصة، رئيسات لمنظمات غير حكومية وإعلاميات وفنانات.

Under the Patronage of **HRH Princess Haya Bint Al Hussein**  
Wife of **HH Sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum**  
Vice President and Prime Minister of UAE Ruler of Dubai

# The New Arab Woman

October 21 - 22, 2007 - Jumeirah Emirates Towers - Dubai - UAE

A new Arab woman is emerging from decades of under representation in all walks of life. A more empowered, educated, engaged, and capable Arab woman is making her presence felt across the whole, political, economic, social and cultural spectrum.

In the last few years, Arab women have been gaining more power and influence and achieving more success in advancing their agenda. And many believe that a new era is in the making where Arab women are forging ahead in their endeavor to erase the existing deficit they suffer from in politics, business and public administration - and society. The rise of women in Arab societies is expected to be a major factor in determining whether Arab countries can move up the ladder of economic development and become economically more competitive in science and technology on a global scale.

To capture the transformation taking place in the world of Arab women, to identify emerging trends and to provide a conducive platform to debate major aspects of the lives of Arab women, **The New Arab Woman Forum** will be held on 21-22 October 2007 in Dubai.

The Forum is organized by "Al-Iktissad Wal-Aamal Group", the leading conference organizers in the Arab countries, and "Al Hasnaa" magazine. It will bring together high profile speakers and participants. Invitees include first ladies, women government ministers and parliamentarians, business leaders, renowned actresses and artists, journalists, NGO heads, and others.

Organized by:

Al-Iktissad Wal-Aamal  
Conferences  
الاقتصاد والاعمال

Media partner



In cooperation with



Arab International  
Women's Forum  
المنتدى العربي الدولي للمرأة



## Offices and Representatives

### Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

#### LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.  
S.A.P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT  
TEL: + 961 1 780200 - 353577  
FAX: + 961 1 780206 - 354952  
E-mail: [iktissad@iktissad.com](mailto:iktissad@iktissad.com)

#### SAUDI ARABIA

RIYADH  
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422  
Al Olaya str., Al Nuzur Center (B),  
3<sup>rd</sup> Flr., Office # 302  
TEL: + 966 1 293 2769  
FAX: + 966 1 293 1837

#### JEDDAH

Adium Trade Center, Al Madinah Rd  
1<sup>st</sup> Flr., Office # 103  
TEL & FAX: + 966 2 651 9465  
+ 966 2 614 1855

#### U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI  
TEL: + 971 4 294 1441  
FAX: + 971 4 294 1035  
E-MAIL: [iktissad@iktissad.com](mailto:iktissad@iktissad.com)

#### KUWAIT

S.A.P.O.BOX: 22955  
SAFAT 13090 KUWAIT  
TEL: + 965 2409552  
MOBILE: + 965 7835590  
FAX: + 965 2409553

#### QATAR

Office # 16, Bin Tower center,  
TV roundabout, Doha, Qatar  
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar  
TEL: + 974 4877442  
FAX: + 974 4873196  
Mobile: + 9745112279  
E-MAIL: [resd.chelhab@iktissad.com](mailto:resd.chelhab@iktissad.com)

#### TURKEY

L. E. MURAT EFE  
EMLAK BANKASI BLOK LARI C-4  
NO. 15 34330 I. LEVENT - ISTANBUL  
TURKEY  
TEL: + 90 212 281 31 69  
FAX: + 90 212 281 31 66  
E-MAIL: [turkey@iktissad.com](mailto:turkey@iktissad.com)

## Advertisers' Index

- ACER .....	75
- ARAMEX INTERNATIONAL .....	143
- AUDI CAR .....	12-13
- AWITTE 2007 .....	125
- BANQUE AUDI .....	49
- BAUME & MERCIER .....	39
- BLOM BANK .....	7
- BMW .....	95
- CAIRO INVESTMENT FORUM .....	119
- CITY SCAPE EXHIBITION .....	117
- CPC .....	37
- DAR AL ARKAN .....	93
- DAVIDOFF .....	107
- DHL .....	69 & 97
- DUBAI PROPERTIES .....	5
- EBEL .....	35
- EMIRATES HOTELS & RESORTS .....	23
- EXPRESS / HOLIDAY INN .....	43
- FAST CAR - TUNIS .....	147
- GITEX / DWTC .....	141
- GOLDEN TULIP/FLAMINGO .....	127
- GULF AIR .....	31
- HARRY WINSTON .....	OBC
- JAQUET DROZ .....	55
- JORDAN ECONOMIC FORUM .....	139
- KARTHAGO LE PALACE .....	123
- L'EAU D'YSEY POUR HOMME .....	21 & 25
- LAND ROVER .....	G.F.
- MAN INVESTMENTS .....	67
- MEA .....	131
- MEDGULF .....	129
- MENA CAPITAL .....	115
- NARCISO RODRIGUEZ .....	29
- NATIONAL BONDS .....	17
- NBD .....	90 & 91
- NESMA .....	105
- NISSAN .....	59
- OBEROI CENTER .....	71
- OMEGA .....	15
- PORSCHE M.E. .....	103
- RAYMOND WEIL .....	47
- ROLEX .....	IFC
- SAMA DUBAI .....	19 & 20
- SAMACO .....	41
- SHANGRI-LA HOTELS .....	65
- SONY-ERICSSON .....	53
- STC/AL JAWAL .....	101
- THE ARAB BANK .....	IBC
- THE NEW ARAB WOMAN FORUM .....	152-153
- THE RITZ CARLTON .....	83
- TUNISIA ECONOMIC FORUM .....	111
- UNICORN INVESTMENT BANK .....	85
- UNION PROPERTIES .....	99
- VACHERON CONSTANTIN .....	10 & 11
- VERTU .....	27

### International Media Representatives

#### FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND  
85 AVE. CHARLES DE GAULLE  
92200 NEUILLY SUR SEINE  
FRANCE  
TEL: + 33 1 40883574  
FAX: + 33 1 40883574  
Email: [vg22@wanadoo.fr](mailto:vg22@wanadoo.fr)

#### JAPAN

SHINANO INT'L  
AKASAKA KYOWA BLDG  
1-16-14 AKASAKA  
MINATO - KU, TOKYO 107  
JAPAN  
TEL: + 813 35846420  
FAX: + 813 35055628

#### MALAYSIA

Shallis Cheng  
Publicis International Sdn Bhd  
5165, 2nd Floor, Centropoint,  
Levish Bandar Utama, Bandar Utama,  
47800 Petaling Jaya, Selangor,  
Malaysia  
Mobile Phone: + 6012 287 3092  
TEL: + 603 7229 6923  
FAX: + 603 7229 7115  
Email: [sccheng@publicisusa.com](mailto:sccheng@publicisusa.com)

#### RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.  
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA  
DOM 11/15, APR. 132  
109172 MOSCOW,  
RUSSIAN FEDERATION  
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346  
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

#### SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.  
145, DANGJU-DONG  
CHONGNGU-GU, SEUL. 110-071  
KOREA  
1916 SEOUL, 110-019 KOREA  
TEL: + 82-2 739 7841  
FAX: + 82-2 732 5662

#### SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.  
CASE POSTALE 146,  
ROUTE D'ORON 2  
CH-1010 - LAUSANNE 10,  
SUISSE  
TEL: + 21 654 40 00  
FAX: + 21 654 40 04

#### UNITED KINGDOM

TONY BEESTON  
POWERS INTERNATIONAL LTD  
OORDON HOUSE  
GREENCOAT PLACE  
LONDON SW1P 1TE  
TEL: + 44 207 592 8325  
FAX: + 44 207 592 8326  
E-MAIL: [tbeeston@publicisint.com](mailto:tbeeston@publicisint.com)

#### U.S.A. CANADA, PUERTO RICO

ADMARKEET INTERNATIONAL  
136 EAST 36TH ST.  
NEW YORK, NY 10016  
TEL: + 1 212 215 8408  
FAX: + 1 212 779 9651  
E-MAIL: [info@admarmarketing.com](mailto:info@admarmarketing.com)  
WEBSITE: [admarmarketing.com](http://admarmarketing.com)

THE MARCOM BUILDING  
105 WOODBURY AVE.  
SOUTHPORT, CT 06490  
TEL: + 1 203 319 1000  
FAX: + 1 203 319 1004

# معكم في كل مكان

أكثر من ٤٠٠ فرع تتواجد في ٢٩ دولة تغطي خمس قارات



بفضلكم دائماً في الصدارة ورمزاً للثقة والمتانة... واليوم نبنى أسماً جديدة  
من الالتزام لأعمالكم مهما توسعت أفاقها، تستحقون دعمنا الكامل.

البنك العربي  
ARAB BANK





# HARRY WINSTON

• RARE TIMEPIECES •

البحرين، المنامة - مركز البحرين للمجوهرات هاتف: ٩٧٢١٧٥٥٠٩١ مصر، القاهرة - فيليبياثير بالسي، هاتف: ٢٠٢٢٣٧٩٧٠٨٠ الهند، نيودلهي - جوت امبيكس بي.إي.تي، هاتف: ٩١١١١٥٠٥٩٠٩  
إيران، طهران - شركة طهران للساعات هاتف: ٩٨٢١٣٦١٣٧٥٢ الأردن، عمان - داماس المرص المميز هاتف: ٩٦٣٦٥٣٤١١١ الكويت، الصفاة - غادة للمجوهرات والهدايا،  
هاتف: ٩٦٥٢٤٠٩٥١ لبنان، بيروت - كوينز هاتف: ٩٦١١٧٨٨٠٨ المغرب، الدار البيضاء - الماسير بوتيك هاتف: ٢١٢ ٢٢ ٣٦٧٠٥ الرياض - دايمنتر بوتيك هاتف: ٢١٢٣٧٧١٠٦٢  
سلطنة عمان، مسقط - الفرياط بوتيك هاتف: ٩٦٨٢٤٥١٨٨١ قطر، الدوحة - شركة مجوهرات غادة، هاتف: ٩٧٤٤٠٨٤٠٨ المملكة العربية السعودية، الرياض - مجوهرات الفردان العليا  
المرض الرئيسي هاتف: ٩٦١١٢٣١١٦٢ جدة - ممرض هاري وينستون للساعات التجارية هاتف: ٩٦١٢٦٦٤٠٠٧٤ البحرين - مجوهرات الفردان هاتف: ٩٦١٢٨٨٠٠٠٩ سوريا، دمشق - واتش تاون، هاتف: ٩٦٣١١٣٧٦١١٥  
دولة الإمارات العربية المتحدة، أبوظبي - مؤسسة للتجارة هاتف: ٩٧١٣٧٧٢٣٣٣ البحرين - مؤسسة للتجارة هاتف: ٩٧١٣٧٦٨١٠٠ دبي - أحمد صديقي وأولاده، هاتف: ٩٧١٤٣٥٥٩٠٩  
لأزيد من المعلومات: هاري وينستون د.ج.م، كاريبيكون تاور، شارع الشيخ زايد، دبي، الإمارات العربية المتحدة، هاتف: ٩٧١٤٣٣١٧٤٤٠ فاكس: ٩٧١٤٣٣١٧٤٤١